

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

# **ВЕСТНИК УрФУ**

**СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

**Научно-аналитический журнал. Издается с 1997 г.**

**Выходит 6 раз в год**

**Том 16 № 3  
2017**

**МАЙ–ИЮНЬ**

**Учредитель**

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

# ВЕСТНИК УрФУ

## СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Том 16. № 3

2017

МАЙ–ИЮНЬ

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

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

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

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

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

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

Размещенные в журнале материалы отражают личную точку зрения авторов, которая может отличаться от точки зрения редакции

Требования к оформлению статей размещены на сайте журнала по адресу: <http://vestnik.urfu.ru>

### РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

#### Главный редактор

**МАЙБУРОВ Игорь Анатольевич**

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

#### Заместители главного редактора

**КОРТОВ Сергей Всеволодович**

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

**САНДЛЕР Даниил Геннадьевич**

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

#### Заведующий редакцией

**КАЛИНА Алексей Владимирович**

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

#### Члены редакционной коллегии

**АГАРКОВ Гавриил Александрович**

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

**БАПАЦКИЙ Евгений Всеволодович**

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

**ВИСМЕТ Ханс Михаэль**

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

**ГИТЕЛЬМАН Лазарь Давидович**

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

**ГРИНБЕРГ Руслан Семенович**

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

**ДОМНИКОВ Алексей Юрьевич**

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

**ИЛЫШЕВА Нина Николаевна**

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

# ВЕСТНИК УрФУ

## СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Том 16. № 3

2017

MAY-JUNE

**КАУФМАНН Ханс Рудигер**

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

**КЕЛЬЧЕВСКАЯ Наталья Рэмоэна**

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

**КЛЕЙНЕР Георгий Борисович**

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

**КОВАЛЕВ Валерий Викторович**

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

**КРИВОРОТОВ Вадим Васильевич**

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

**КРЫЛОВ Сергей Иванович**

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

**КУЗНЕЦОВА Елена Юрьевна**

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

**ЛАВРИКОВА Юлия Георгиевна**

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

**МАГАРИЛ Елена Роменовна**

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

**МУЛЕЙ Матиаж**

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

**НУРЕЕВ Рустем Махматович**

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

**ПАНСКОВ Владимир Георгиевич**

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

**ПЛАТОНОВ Анатолий Михайлович**

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

**ПОПОВ Евгений Васильевич**

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

**РОМАНОВА Ольга Александровна**

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

**ТОЛМАЧЕВ Дмитрий Евгеньевич**

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

**ХОДОРОВСКИЙ Михаил Яковлевич**

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

**ШАБЛОВА Елена Геннадьевна**

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

**ШАСТИТКО Андрей Евгеньевич**

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

# BULLETIN OF URAL FEDERAL UNIVERSITY SERIES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Volume 16. No 3

2017

MAY–JUNE

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

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

Included in Russian Science Citation Index

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

In case of reprinting, copyright permission is required

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

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

Formatting Guidelines for Papers are available on the website:  
<http://vestnik.urfu.ru>

## EDITORIAL BOARD

### Editor-in-Chief

**Igor A. MAYBUROV**

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

### Deputies Editor-in-Chief

**Sergei V. KORTOV**

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

**Daniil G. SANDLER**

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

### Head of the Publishing Office

**Alexei V. KALINA**

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

### Members of Editorial Board

**Gavriil A. AGARKOV**

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

**Evgeny V. BALATSKII**

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

**Alexei Yu. DOMNIKOV**

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

**Lazar D. GITELMAN**

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

**Ruslan S. GRINBERG**

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

**Nina N. ILYSHEVA**

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

# BULLETIN

## OF URAL FEDERAL UNIVERSITY

### SERIES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Volume 16. No 3

2017

MAY–JUNE

**Hans R. KAUFMANN**

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

**Natalia R. KEL'CHEVSKAIA**

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

**Mikhail Ya. KHODOROVSKIY**

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

**Georgy B. KLEYNER**

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

**Valery V. KOVALEV**

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

**Vadim V. KRIVOROTOV**

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

**Sergei I. KRYLOV**

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

**Elena Yu. KUZNETSOVA**

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

**Yulia G. LAVRIKOVA**

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

**Elena R. MAGARIL**

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

**Matjaz MULEJ**

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

**Rustem M. NUREEV**

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

**Vladimir G. PANSKOV**

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

**Anatolii M. PLATONOV**

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

**Evgeny V. POPOV**

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

**Olga A. ROMANOVA**

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

**Elena G. SHABLOVA**

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

**Andrei E. SHASTITKO**

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

**Dmitry E. TOLMACHEV**

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

**Hans M. WIESMETH**

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

**ВЕСТНИК УрФУ**  
**СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

Том 16. № 3

2017

МАЙ-ИЮНЬ

## СОДЕРЖАНИЕ

<b><u>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ</u></b>	<b>336</b>
<hr/>	
<i>КАКАУЛИНА М.О.</i> ГРАФИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КРИВОЙ ЛАФФЕРА С УЧЕТОМ НАЛОГОВОЙ «МИГРАЦИИ» .....	336
<b><u>ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА</u></b>	<b>357</b>
<hr/>	
<i>ОРЕХОВА С.В., ДУБРОВСКИЙ В.Ж.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА: НЕОБЩИЙ ВЗГЛЯД .....	357
<b><u>МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</u></b>	<b>379</b>
<hr/>	
<i>ПОПОВ Е.В., ВЕРЕТЕННИКОВА А.Ю., КОЗИНСКАЯ К.М.</i> ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МИРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ .....	379
<i>АНДРЕЕВА Е.Л., РАТНЕР А.В., СОБОЛЕВ А.О.</i> ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС РЕГИОНА В НОВЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	403
<b><u>ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ</u></b>	<b>424</b>
<hr/>	
<i>ЯШАЛОВА Н.Н., РУБАН Д.А., ТУЛУПОВ А.С., ОЛЕНИЧЕВА Я.В.</i> «ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ .....	424
<b><u>ФИНАНСЫ И КРЕДИТ</u></b>	<b>443</b>
<hr/>	
<i>ГЛУХОВ В.В., ГЛУХОВ Е.В., СЕНЬКО А.Е.</i> ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ И НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ .....	443
<b><u>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ</u></b>	<b>464</b>
<hr/>	
<i>ВЕРЕТЕННИКОВА О.В., МУРАЙ В.Ю.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СПОСОБОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	464
<i>ДОЛГИХ Ю.А.</i> РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЖЕЛЕЗОРУДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	484

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

Volume 16. No 3

2017

MAY–JUNE

**CONTENTS**

<b><i>ECONOMIC THEORY</i></b>	<b>336</b>
<i>KAKAULINA M.O.</i> GRAPHIC INTERPRETATION OF THE LAFFER CURVE WITH TAX «MIGRATION» .....	336
<b><i>APPLIED ECONOMICS</i></b>	<b>357</b>
<i>OREKHOVA S.V., DUBROVSKY V.ZH.</i> ORGANIZATION OF METALLURGICAL INDUSTRY MARKETS: UNCOMMON VIEW .....	357
<b><i>THE INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS</i></b>	<b>379</b>
<i>POPOV E.V., VERETENNIKOVA A.YU., KOZINSKAYA K.M.</i> EVOLUTION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE WORLD DIMENSIONS .....	379
<i>ANDREEVA E.L., RATNER A.V., SOBOLEV A.O.</i> FOREIGN ECONOMIC COMPLEX OF REGION IN NEW GLOBAL ECONOMIC TERMS .....	403
<b><i>ENVIRONMENTAL ECONOMICS</i></b>	<b>424</b>
<i>YASHALOVA N.N., RUBAN D.A., TULUPOV A.S., OLENICHEVA YA.V.</i> «GREEN ECOCOMY» AND WORK PRODUCTIVITY: PROBLEMS AND SOLUTIONS .....	424
<b><i>FINANCE AND CREDIT</i></b>	<b>443</b>
<i>GLUKHOV V.V., GLUKHOV E.V., SENKO A.E.</i> APPLICATION OF QR-CODES AS A WAY TO ENHANCE EFFECTIVE INTERACTION BETWEEN TAXPAYERS AND TAX AUTHORITIES .....	443
<b><i>ECONOMIC SAFETY</i></b>	<b>464</b>
<i>VERETENNYKOVA O.V., MURAI V.YU.</i> APPLICATION FEATURES OF METHODS SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE .....	464
<i>DOLGIKH YU.A.</i> RISK-ORIENTED APPROACH TO ENSURING THE FINANCIAL STABILITY OF THE IRON ORE ENTERPRISE .....	484

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 336.221.264

**М.О. Какаулина<sup>1</sup>***Амурский государственный университет,  
г. Благовещенск, Россия*

## ГРАФИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КРИВОЙ ЛАФФЕРА С УЧЕТОМ НАЛОГОВОЙ «МИГРАЦИИ»

**Аннотация.** В статье исследуется проблема графического изображения кривой Лаффера. Целью статьи является разработка графической интерпретации кривой Лаффера с учетом процесса налоговой «миграции». В ходе исследования были применены следующие методы научного познания: сравнительный и критический анализ, графический метод. Проведен анализ существующих вариантов визуализации кривой в зависимости от трактовки различных исходных теоретических допущений, а именно: граничных условий при выборе конкретного налога, наличия нескольких точек перегиба, введения в анализ дополнительных координат – «время» и «налоговая база», учета дополнительных факторов (инфляции, теневой экономики и др.). Нами были рассмотрены условия возникновения оттока капитала и, как следствие, налоговой «миграции». Введено авторское определение понятия «налоговая «миграция», включающее основные причины ее возникновения. Предложен вариант графического представления кривой Лаффера в различных координатных плоскостях с учетом налоговой «миграции». Полученные результаты позволили установить «коридор» допустимых изменений налоговой нагрузки, за пределами которого налоговые поступления в бюджет необратимо сокращаются. Был сделан вывод, что снижать уровень налоговой нагрузки имеет смысл только в целях стимулирования производственной деятельности хозяйствующих субъектов, а не в целях пополнения бюджета страны, поскольку в будущем эти послабления ни при каких условиях не приведут к равноценному росту налоговых доходов. В дальнейшем полученные теоретические результаты необходимо подкрепить эмпирическими расчетами. Исходя из результатов исследования, мы полагаем, что при применении в качестве инструмента анализа кривой Лаффера в каждом конкретном случае требуется уточнение условий ее использования и ее внешнего облика.

**Ключевые слова:** кривая Лаффера; налоговая нагрузка; налоговые поступления; налоговая «миграция»; отток капитала; открытая экономика; налоговый резидент; графическая интерпретация; эффект дохода; эффект замещения; налоговый «гистерезис».

### Актуальность темы исследования

Может ли снижение налоговых ставок повлечь за собой увеличение доходов бюджета? Данный вопрос на протяжении уже многих лет поднимается при обсуждении налоговой политики США и других развитых и развивающихся стран.

Взаимосвязь между налоговой нагрузкой и налоговыми поступлениями в бюджет в науке описывается с помощью так называемой кривой Лаффера. В последнее время интерес западных исследователей к данной концепции затухает по причине не-

удачного опыта применения ее на практике в ходе осуществления налоговых реформ президента США Рональда Рейгана. При этом в истории существуют примеры положительного опыта практического применения теории Лаффера, например реформы Хардинга – Кулиджа и Дж. Кеннеди. В России успешным примером следования поло-

<sup>1</sup> Какаулина Мария Олеговна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Амурского государственного университета, г. Благовещенск, Россия (675027, Амурская область, г. Благовещенск, Игнатьевское шоссе, 21); e-mail: beuty1@mail.ru.



жениям данной концепции можно считать введение плоской шкалы по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) в 2001 г.

Традиционно гипотеза, сформулированная Артуром Лаффером относительно характера влияния изменения ставок налогов на величину налоговых доходов государства, графически изображается в виде обратной колоколообразной кривой, пересекающей ось абсцисс в точках 0 и 100 %. Однако серьезной научно обоснованной теоретической интерпретации именно такой формы указанной зависимости в научных публикациях практически не представлено. Именно слабость исходной аргументации и крайняя степень упрощенности обоснования вышеупомянутого вида кривой Лаффера явились причиной разработки более сложных, модифицированных вариантов изображения данной зависимости, учитывающих те или иные особенности поведения хозяйствующих субъектов при изменении уровня налоговой нагрузки на соответствующей территории.

### **Степень изученности и проработанности проблемы**

В настоящее время в экономической литературе представлено множество вариантов внешнего вида кривой Лаффера.

В русскоязычной научной литературе обсуждение данного вопроса встречается в трудах Ю.Ш. Ананиашвили, Е.В. Балацкого, П.Ю. Буряка, А.С. Веткина, В.П. Вишневого, В.П. Волобуева, А.Б. Гусева, Д.В. Липницкого, С.Л. Лондаря, И.А. Майбурова, Т.В. Меркуловой, С.М. Мовшовича, В.Г. Папавы, В.П. Синчака, А.В. Сморгонского, Л.Е. Соколовского, С.Г. Стешенко, И.Я. Чугунова. Среди западных исследователей, уделивших внимание данной проблематике: З. Бецси, Дж. Бьюкенен, Дж. Ванниски, М. Гарднер, Ф. Гахвари, Б. Даламагас, П. Кругман, Д. Ли, Дж. Малкомсон, Д. Хендерсон и др.

Все публикации по этой теме можно условно разделить на две группы: в одних внешний вид кривой Лаффера устанавливается на основе анализа ее теоретических аспектов (исходных допущений), в других – он является результатом эмпирических расчетов, проведенных с помощью построения экономико-математических моделей, задающих вид зависимости между налоговыми поступлениями и налоговой нагрузкой.

В отдельную группу стоит выделить труды, где кривая строится в непривычной координатной плоскости: «налоговая нагрузка – время» или «налоговая нагрузка – налоговая база».

Подавляющее большинство исследований относится ко второй группе. В них, как правило, оцениваются определенные параметры кривой Лаффера для отдельных стран, налогов, временных интервалов, конкретных налогоплательщиков и т.д. на основе экономико-математического моделирования.

Первую группу представляют работы А. Лаффера, Дж. Ванниски, Е.В. Балацкого, И.А. Майбурова, В.Г. Папавы, в которых приведено весомое теоретическое обоснование графической интерпретации кривой.

### **Нерешенные части проблемы и формулировка цели статьи**

При всем многообразии исследований ни в одном из них авторы не берут в расчет влияние внешнеэкономического фактора на объем налоговых поступлений. То есть изначально предполагается, что экономика отдельно взятой страны находится в полной или частичной изоляции. Однако в реальном мире экономики всех стран, как известно, вовлечены в единую мировую экономическую систему, а мирохозяйственные связи давно стали такой же объективной необходимостью, как и неуклонное повышение темпов экономического роста.

Исходя из этого, при анализе воздействия изменения налоговой нагрузки на на-

логовые поступления в бюджет необходимо принимать во внимание процесс оттока капитала за рубеж и, как следствие, процесс «утечки» налогов.

Отсюда целью настоящей статьи является разработка графической интерпретации кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции».

### Обоснование и анализ различных вариантов графической интерпретации кривой Лаффера

Американский экономист Артур Лаффер впервые начертил кривую зависимости налоговых поступлений от налоговых ставок на салфетке в 1974 г. (рис. 1, а). Известный экономист Джуд Ванниски окрестил эту диаграмму «кривой Лаффера». Четырьмя годами позднее в работе Джуда Ванниски был представлен «классический» вид этой кривой (рис. 1, б).

Отличительными чертами интерпретации данной кривой Дж. Ванниски и самим А. Лаффером являются симметричность от-

носительно точки перегиба, а также нетрадиционное расположение переменных на осях: независимой переменной – на оси ординат, а результирующей – на оси абсцисс.

Впоследствии различными учеными было доказано, что классический вид кривой Лаффера достаточно достоверно отображает поведение хозяйствующих субъектов при налогообложении личных доходов (табл. 1). При рассмотрении других налогов возникают сложности с определением граничных точек (точек пересечения с осью абсцисс). Так, граничные условия для отдельно рассматриваемого налога на прибыль или налога на добавленную стоимость (НДС) не будут соответствовать исходному допущению. Демонстрация данного факта представлена в работе С.М. Мовшовича и Л.Е. Соколовского [9]. Вследствие этого, кривая Лаффера может иметь вид, представленный на рис. 2.

В зависимости от учета дополнительных факторов, оказывающих влияние на величину налоговых поступлений, форма

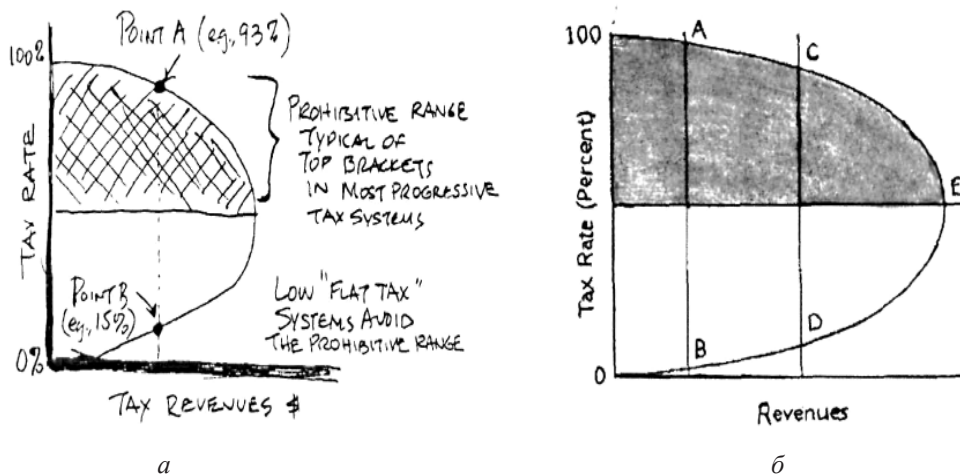


Рис. 1. «Классический» вид кривой Лаффера: а – по версии А. Лаффера [16]; б – по версии Дж. Ванниски [19]

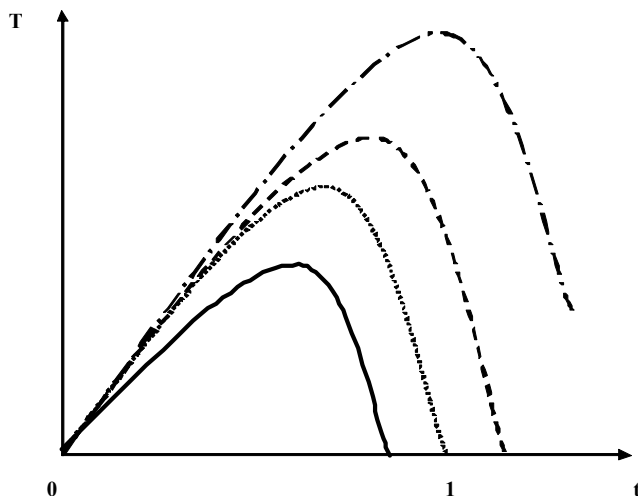
*Графическая интерпретация кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции»*

кривой Лаффера может становиться более асимметричной в обе стороны. Питер Гутман визуализировал эту зависимость с учетом влияния теневой экономики, при этом кривая имеет сильную правостороннюю асимметрию [14]. Большое количество асимметричных колоколообразных кривых в зависимости от численности занятых в экономике хозяйствующих субъектов представлено в работах А.В. Сморгонского.

В труде Зольта Бецци рассмотрены различные виды асимметрии кривой Лаффера исходя из альтернативных вариантов расходования ресурсов для обеспечения сбалансированности бюджета. Так, при осуществлении государственных инвестиций для балансирования бюджета кривая Лаффера будет располагаться выше, нежели кривая Лаффера при условии осуществления только частных капиталовложений. В случае если для обеспечения сбалансированности бюджета используется общественное потребление, то кривая Лаффера будет лежать еще выше, чем кривая Лаффера для госу-

дарственных инвестиций. Таким образом, в условиях выбора одного из трех альтернатив существует три различных максимальных уровня налоговой нагрузки на экономику (рис. 3).

Наличие следующих графических интерпретаций кривой Лаффера сопряжено с предположением о существовании не одной, а нескольких точек перегиба. Д. Хендерсон впервые обратил внимание на то, что величина налоговых поступлений в бюджет может различаться в зависимости от предпочтений индивидуумов при сокращении налоговой нагрузки на труд. Их реакция неодинакова и непредсказуема: одни станут трудиться усерднее и найдут дополнительную работу (эффект дохода), для других в приоритете в этом случае будет досуг (эффект замещения). Предпочтения граждан определяются наличием множества сопутствующих факторов: степенью квалифицированности труда, семейным положением, полом, возрастом, уровнем образования и дохода (рис. 4, а).



*Рис. 2. Графическое изображение кривой Лаффера с учетом замечаний, связанных с граничными условиями [4]*

Поскольку эффекты дохода и замещения имеют различные абсолютные значения, знаки и величину эластичности налогооблагаемого дохода по налоговой нагрузке

на труд, то их сумма может менять знак несколько раз при сокращении ставки налога. Зарубежными исследователями кривой Лаффера были получены различные

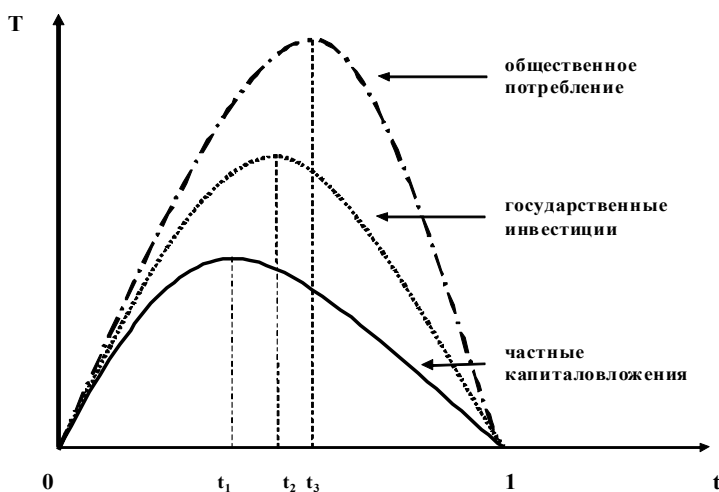


Рис. 3. Графическое изображение кривой Лаффера в зависимости от альтернативных направлений расходов [11]

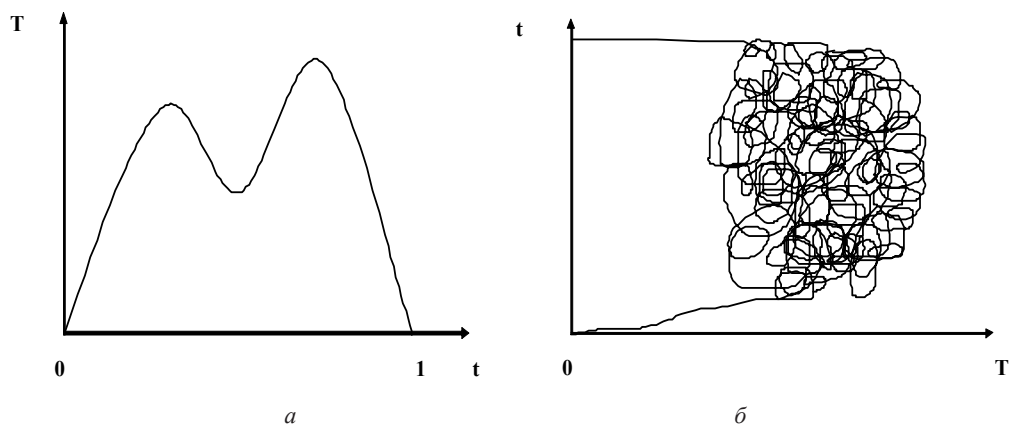


Рис. 4. Графическое изображение кривой Лаффера с учетом наличия нескольких точек перегиба: а – по версии Д. Хендерсона [15]; б – по версии М. Гарднера [13]

*Графическая интерпретация кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции»*

оценки эластичности в зависимости от набора факторов, включаемых в анализ, от временного периода исследования, а также от круга изучаемых налогоплательщиков.

В связи с многообразием полученных результатов оценок эластичностей, известный математик М. Гарднер предложил изображать кривую Лаффера в виде, представленном на рис. 4, б.

Таблица 1

Результаты эластичностей налогооблагаемого дохода  
по налоговой ставке на труд [18]

<b>Автор</b>	<b>Исходные данные</b>	<b>Результаты</b>
Canto Joines, Artur Laffer (1981)	<u>Зависимая переменная:</u> налоговые поступления с доходов. <u>Независимая переменная:</u> средняя ставка налога на доходы. <u>Временной период:</u> 1951–1964 гг. <u>Объект исследования:</u> все налогоплательщики	В первые годы после 1964 г. снижение налогов может повысить налоговые поступления. Это указывает на наличие кривой Лаффера в течение этого периода времени, и из этого следует, что экономика США находилась на нисходящей ветви кривой.
Lindsey (1987)	<u>Зависимая переменная:</u> налогооблагаемый доход. <u>Независимая переменная:</u> максимальная налоговая ставка на доходы. <u>Временной период:</u> 1980–1984 гг. <u>Объект исследования:</u> все налогоплательщики	Получены оценки эластичности налогооблагаемого дохода по отношению к верхней предельной налоговой ставке: от 1,6 до 1,8. Наибольшая эластичность наблюдается при наличии высокого дохода. Показано, что в этот период экономика США находится на нисходящей ветви кривой Лаффера, потому что снижение ставок связано с увеличением налогооблагаемого дохода.
Feldstein (1995)	<u>Зависимая переменная:</u> налогооблагаемый доход. <u>Независимая переменная:</u> максимальная налоговая ставка на доходы. <u>Временной период:</u> 1985 и 1988 гг. <u>Объект исследования:</u> группа налогоплательщиков с определенным набором характеристик	Установлены оценки эластичности налогооблагаемого дохода по отношению к верхней предельной налоговой ставке: от 1,04 до 3,05. Подтверждена наибольшая эластичность при наличии высокого дохода. Показано, что в этот период экономика США находится на нисходящей ветви кривой Лаффера. Спрогнозировано, что повышение налоговых ставок в 1993 г. повлечет за собой лишь незначительное увеличение налоговых поступлений.

Окончание табл. 1

Автор	Исходные данные	Результаты
Goolsbee (1999)	<p><u>Зависимая переменная:</u> налогооблагаемый доход.</p> <p><u>Независимая переменная:</u> максимальная налоговая ставка на доходы.</p> <p><u>Временной период:</u> 1922–1926, 1931–1938, 1948–1952, 1962–1966 гг.</p> <p><u>Объект исследования:</u> все налогоплательщики</p>	<p>Получены оценки эластичности налогооблагаемого дохода по отношению к верхней предельной налоговой ставке: от 0 до 0,7.</p> <p>Эти результаты опровергают существование кривой Лаффера в США в эти периоды времени. Значения эластичности говорят о том, что увеличение на один процент ставки налога на доходы не приведет к равноценному снижению налогооблагаемого дохода. Это показывает, что налоговые поступления будут по-прежнему увеличиваться при дальнейшем увеличении налоговых ставок.</p> <p>Оспаривается вывод, что снижение налоговых ставок может повлечь увеличение налоговых поступлений.</p>
Saez (2004)	<p><u>Зависимая переменная:</u> доля дохода для верхних 10 % получателей дохода (несколько групп долей дохода были использованы).</p> <p><u>Независимая переменная:</u> максимальные налоговые ставки на доходы, временные тенденции контроля за экзогенными факторами, влияющими на облагаемый доход.</p> <p><u>Временной период:</u> 1960–2000 гг.</p> <p><u>Объект исследования:</u> индивидуумы (отдельные налогоплательщики)</p>	<p>Произведены долгосрочные оценки эластичности 0,6–0,7 доли дохода для верхнего 1 % получателей дохода по отношению к верхней предельной налоговой ставке.</p> <p>Для остальной доли получателей дохода (9 %) значение эластичности меньше единицы. Полученные результаты свидетельствуют о том, что для верхних 10 % получателей дохода процентное снижение дохода не будет столь же большим, как увеличение на 1 % ставки налога. Это показывает, что налоговые поступления будут по-прежнему увеличиваться при росте налоговой ставки</p>

## Графическая интерпретация кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции»

В противовес многогробости среди научных публикаций встречаются работы, содержащие описание кривой Лаффера без точки перегиба. Поскольку граничные условия построения кривой, а именно равенство нулю налоговых доходов бюджета при совокупной налоговой ставке 0 и 100 %, выполняются далеко не в каждом случае, могут возникнуть ситуации, где указанная зависимость описывается непрерывно возрастающей функцией, без наличия оптимума. Например, российский ученый Е.В. Балацкий связывает деформацию кривой Лаффера с увеличением уровня инфляции в экономике. При существовании сильного инфляционного всплеска кривая Лаффера характеризуется бесконечным ростом (рис. 5).

Существование ряда предложений по визуализации кривой Лаффера связано с исследованием влияния изменения налоговых ставок на размер налогооблагаемой базы. Это обусловило появление на графиче-

ске дополнительной координаты – «налоговая база».

Существенным отличием между интерпретациями расширенного графического вида рассматриваемой кривой самим А. Лаффером и российскими учеными является характер ее монотонности. Так, у А. Лаффера она является вогнутой, а в общепринятом в русскоязычной научной литературе виде – выпуклой (рис. 6).

Е.А. Балацкий, помимо традиционной фискальной кривой Лаффера, выделяет также и производственную кривую, отображающую взаимосвязь между налоговой нагрузкой и налогооблагаемой базой. Между фискальной и производственной кривыми автор обозначает «зону фискальных противоречий» (рис. 7, а). И.А. Майбуров изображает две эти кривые в более привычных координатах и вводит понятия основной и дополнительной «налоговой ловушки» (рис. 7, б).

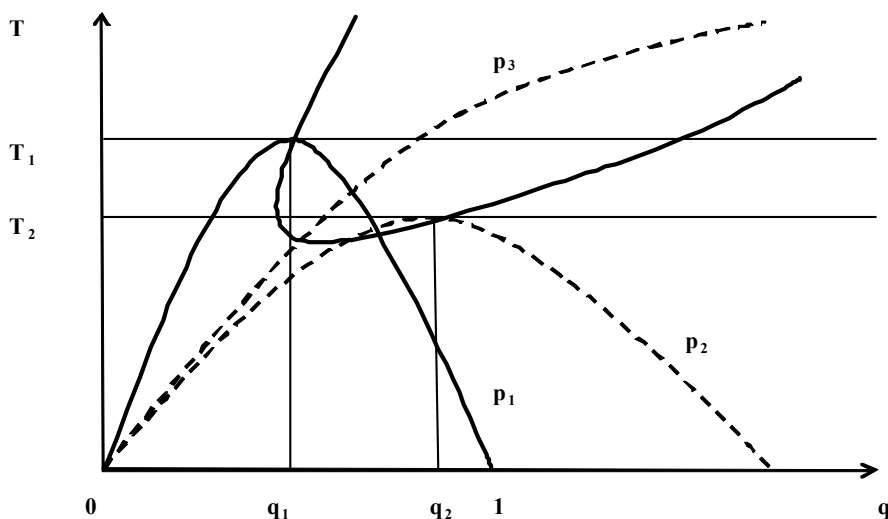
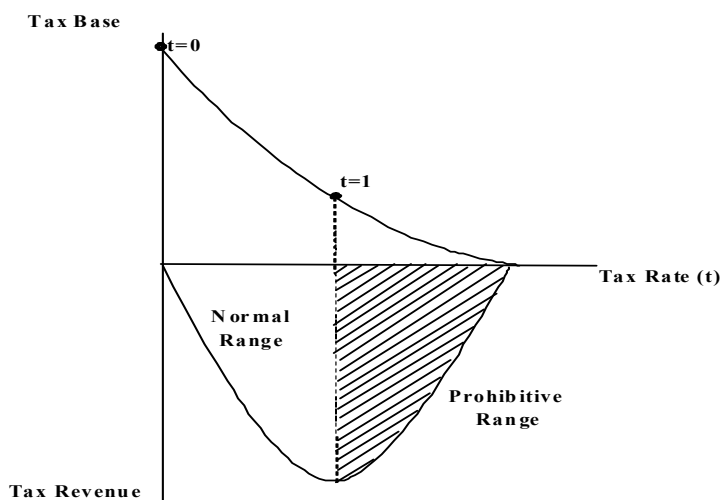
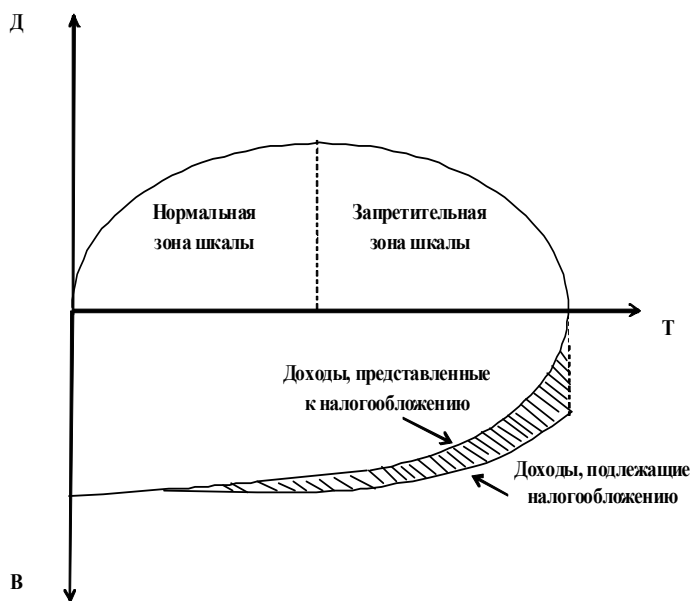


Рис. 5. Графическое изображение кривой Лаффера при условии отсутствия точки перегиба [2]



а

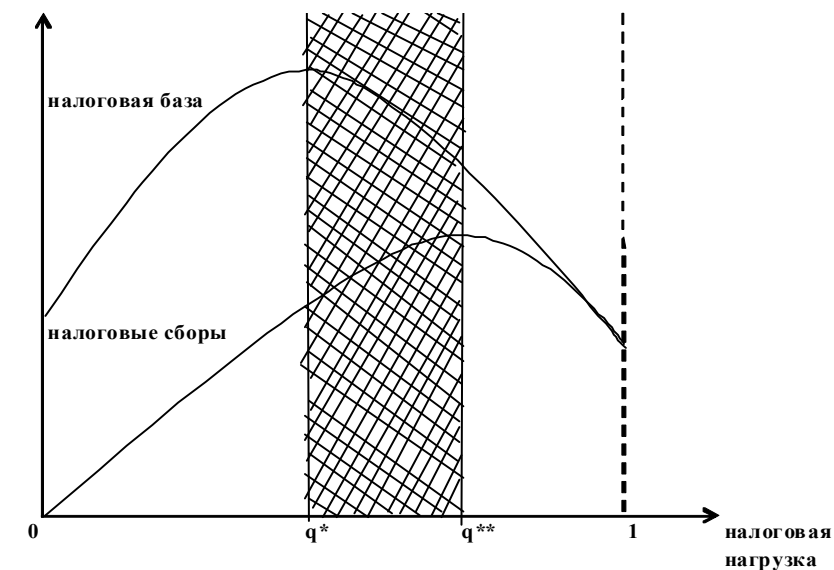


б

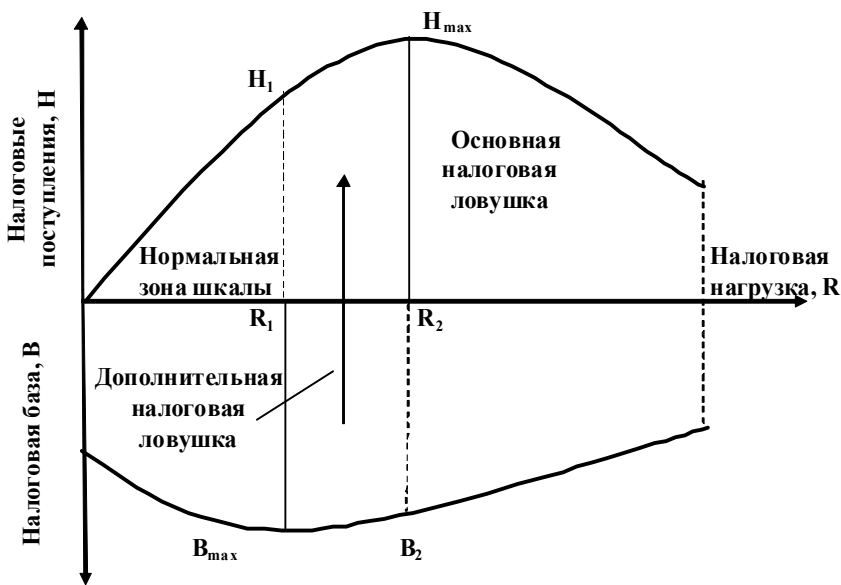
Рис. 6. Расширенный вид кривой Лаффера: а – по версии А. Лаффера [17]; б – по версии В.П. Волобуева [7]



Графическая интерпретация кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции»



a



б

Рис. 7. Графическое изображение фискальной и производственной кривых Лаффера: а – по версии Е.А. Балацкого [3]; б – по версии И.А. Майбурова [8]

В целях описания динамических процессов, происходящих при трансформации уровня налоговой нагрузки, была предпринята попытка представить кривую Лаффера в координатной плоскости «налоговые поступления – время».

Впервые попытку учесть временной фактор при построении кривой Лаффера предприняли Дж. Бьюкенен и Д. Ли (рис. 8).

На основании проведенного анализа усовершенствованной кривой авторами был сделан важный вывод: повышение уровня налоговой нагрузки приведет к росту налоговых поступлений в бюджет в краткосрочном периоде, в то время как снижение уровня налогообложения будет также способствовать росту налоговых доходов, но только лишь в долгосрочной перспективе.

П.Ю. Буряк и С.Л. Лондар также полагают, что при сокращении налоговой нагрузки на экономику сначала происходит краткосрочное падение налоговых доходов бюджета, впоследствии сопровождающееся их экспоненциальным ростом вслед-

ствие увеличения налогооблагаемой базы экономических субъектов (рис. 9, а).

Схожая точка зрения приведена в работах В.П. Вишневого и Д.В. Липницкого с отличием исследователей в том, что в некоторых случаях недополученные доходы бюджета впоследствии никогда не будут возмещены, т.е. время восстановления налоговых поступлений равно бесконечности [6].

В 2009 г. экономистами грузинской школы В.Г. Папавой и Ю.Ш. Ананишвили было предложено изображение кривой Лаффера в трехмерном пространстве «налоговая нагрузка – налоговые поступления – время». При построении кривой в трехмерном измерении авторы руководствовались результатами трудов Е.В. Балацкого, В.П. Вишневого и Д.В. Липницкого. Причиной введения новых кривых явилась необходимость наглядного отображения на осях координат эффекта Лаффера с налоговым «гистерезисом», характеризующего «задержку» на определенный пери-

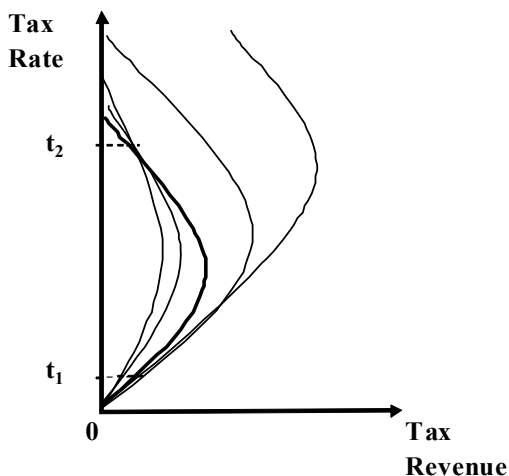


Рис. 8. Графическое изображение кривой Лаффера с учетом временного фактора [12]

од времени увеличения налоговых доходов бюджета вследствие сокращения налоговой нагрузки (рис. 10).

Помимо представленных вариантов визуализации кривой Лаффера, существует множество ее графических интерпретаций, приведенных различными учеными.

### Понятие налоговая «миграция» и условия ее возникновения

Как известно, основным источником уплаты налогов в стране является прибыль предприятий и доходы населения.

Существует три основные формы расходования прибыли и доходов экономических субъектов: потребление, накопление (сбережение) и инвестирование [10].

В некоторых случаях доходы граждан и предприятий могут служить источником уплаты не только российских, но и «иностранных» налогов. Например, это происходит при осуществлении в иностранном государстве:

- конечного потребления (выехав за границу, покупая там продовольственные и непродовольственные товары, пользуясь услугами);

- сбережения (размещая денежные средства на депозитах в иностранных банках);
- инвестирования (приобретая недвижимость и транспортные средства, акции и облигации иностранных компаний);
- открытия российской организацией обособленного подразделения.

В момент приобретения гражданами России за границей товаров, работ, услуг (ТРУ) происходит уплата ими косвенных налогов, т.к. эти налоги изначально заложены в цену.

В случае открытия вклада в иностранном банке физическое лицо, являющееся резидентом РФ, имеет право уплатить налог на процентный доход по вкладу в бюджет иностранного государства, если это предусмотрено соответствующим соглашением об избежании двойного налогообложения. Аналогичная ситуация складывается также и с уплатой налога на полученный в виде купона или дивиденда процентный доход по ценным бумагам иностранных компаний.

Соглашения об устранении двойного налогообложения прямо закрепляют, что

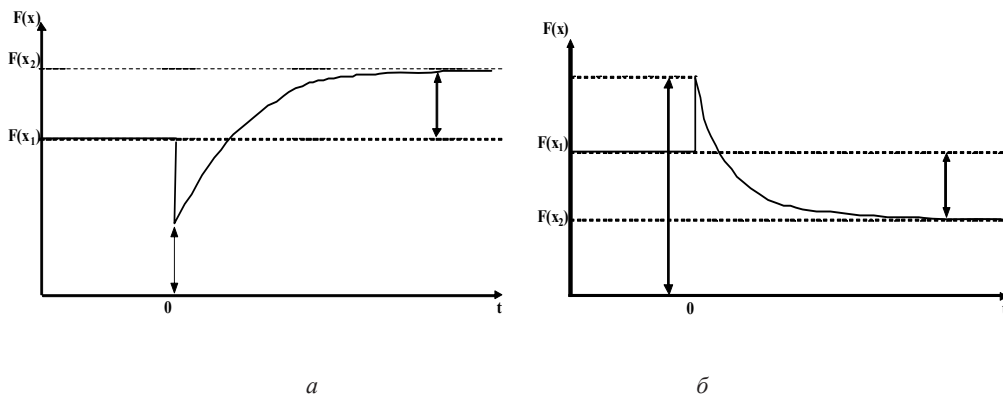
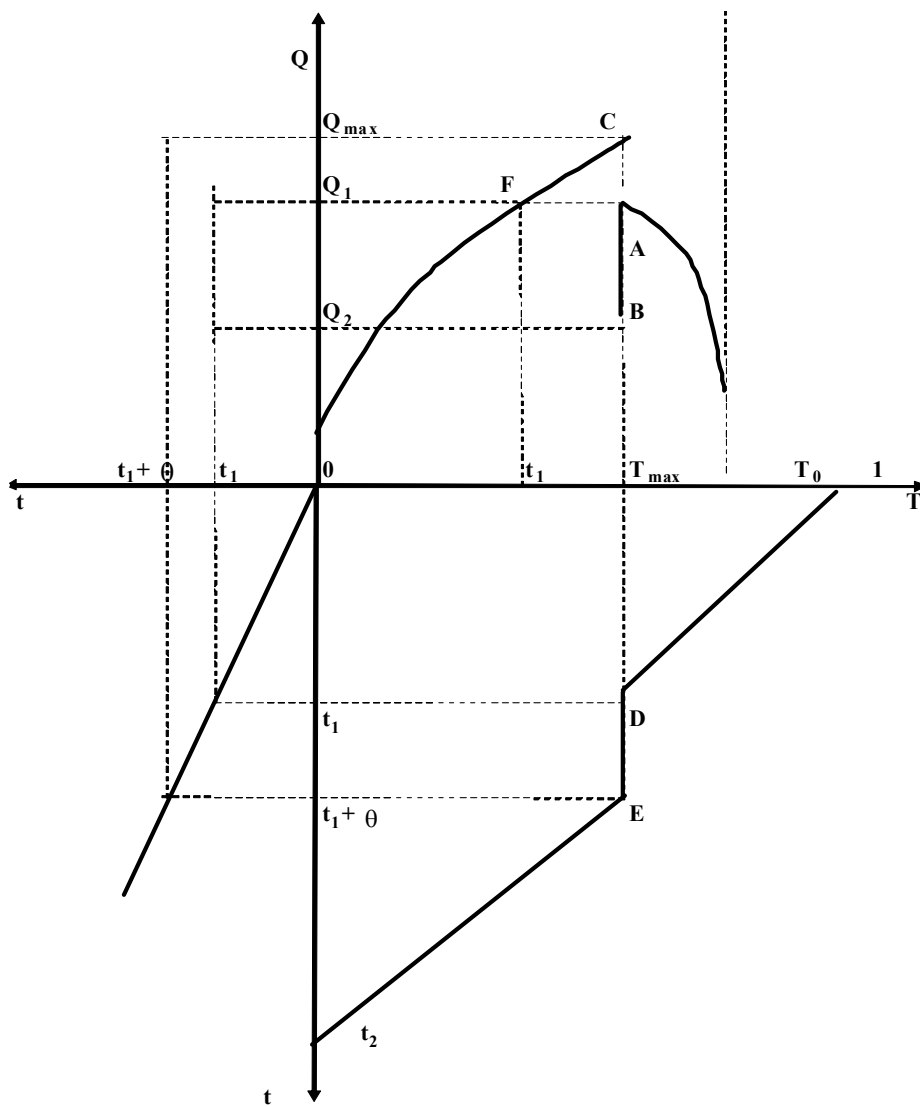
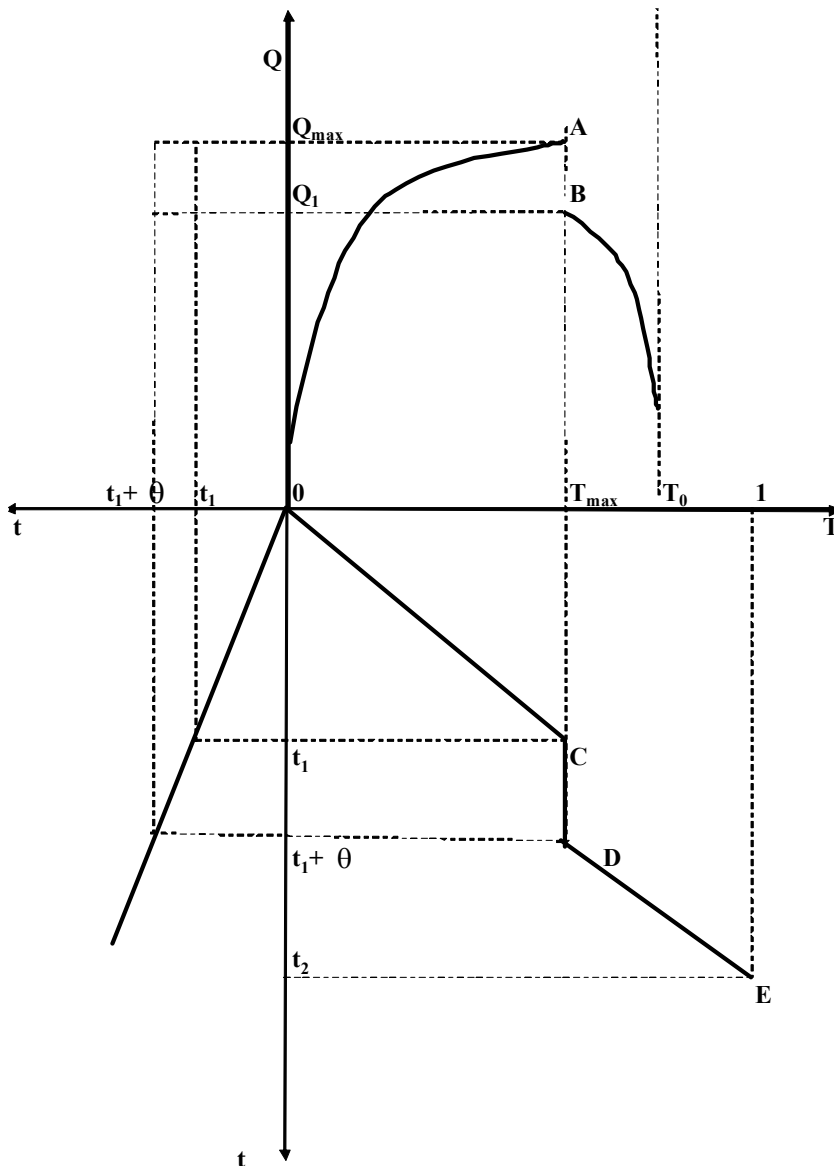


Рис. 9. Графическое изображение кривой Лаффера в координатах «налоговые поступления – время»: а – при сокращении налоговой нагрузки; б – при повышении налоговой нагрузки [5]



*a*

Графическая интерпретация кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции»



б

Рис. 10. Графическое изображение кривой Лаффера в трехмерной измерении на основе исследования: а – Е.В. Балацкого; б – В.П. Вишневого, Д.В. Липницкого [1]

налоги на недвижимое имущество и на доходы, полученные от его отчуждения или использования (например, от сдачи в аренду), уплачиваются в той стране, в которой находится данное недвижимое имущество, независимо от того, налоговым резидентом какой страны является налогоплательщик (собственник имущества)<sup>2</sup>.

В соответствии с соглашением об избежании двойного налогообложения прибыль, полученная зарубежным подразделением российской организации, подлежит налогообложению на территории иностранного государства.

Помимо этого, российское представительство, зарегистрированное в качестве налогоплательщика, может самостоятельно уплачивать НДС в бюджет иностранного государства, если же у российского зарубежного представительства нет такой регистрации, НДС может удерживать и перечислять за него налоговый агент.

Однако уплата вышеперечисленных налогов в другом государстве, как правило, не освобождает налогового резидента РФ от обязанности доплатить недостающую сумму налога в бюджет РФ.

В настоящее время 82 страны заключили с Россией соглашения об избегании двойного налогообложения.

Таким образом, заключение указанных соглашений приводит к недополучению бюджетом РФ части налогов в связи с их «миграцией» в бюджеты других стран и, как следствие, к отвлечению определенного объема финансовых ресурсов государства в пользу зарубежных экономик.

Исходя из вышеизложенного, мы предлагаем интерпретировать налоговую «миграцию» как процесс уплаты физическими

и юридическими лицами, признаваемыми резидентами РФ, налогов в бюджет иностранного государства, являющийся последствием приобретения ими ТРУ, ценных бумаг, открытия банковского вклада, покупки имущества, сдачи его в аренду или создания обособленного подразделения на территории иностранного государства.

### **Графическая интерпретации кривой Лаффера в экономике открытого типа**

В ходе исследования графического вида кривой Лаффера нами был сделан вывод, что авторы, как правило, не учитывают внешнеэкономические факторы, принимая в качестве исходного допущения закрытость отечественной экономики. В связи с этим при моделировании и построении кривой полагается, что все высвобождаемые при снижении налоговой нагрузки ресурсы хозяйствующих субъектов будут являться частью валового внутреннего продукта (ВВП) страны и впоследствии будут направлены на увеличение налоговых доходов государства.

Учитывая, что в реальном мире экономики практически всех стран являются открытыми, мы можем констатировать увеличение оттока денежных ресурсов за границу при сокращении налоговых ставок. То есть при расширении своих финансовых возможностей экономические агенты стремятся отдохнуть за рубежом, приобрести заграничные товары или имущество. Некоторые из них нацелены на получение дополнительного заработка посредством покупки иностранных ценных бумаг или ведения предпринимательской деятельности на территории иностранных государств. А при увеличении свободных денежных средств у них «на руках» желание заработать за границей только усиливается.

На кривой Лаффера, построенной в координатной плоскости «налоговые поступления – время», указанная реакция эконо-

<sup>2</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации, ст. 232 [принят Гос. Думой 16 июля 1998 г.: по состоянию на март 2017 г.] // КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>

*Графическая интерпретация кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции»*

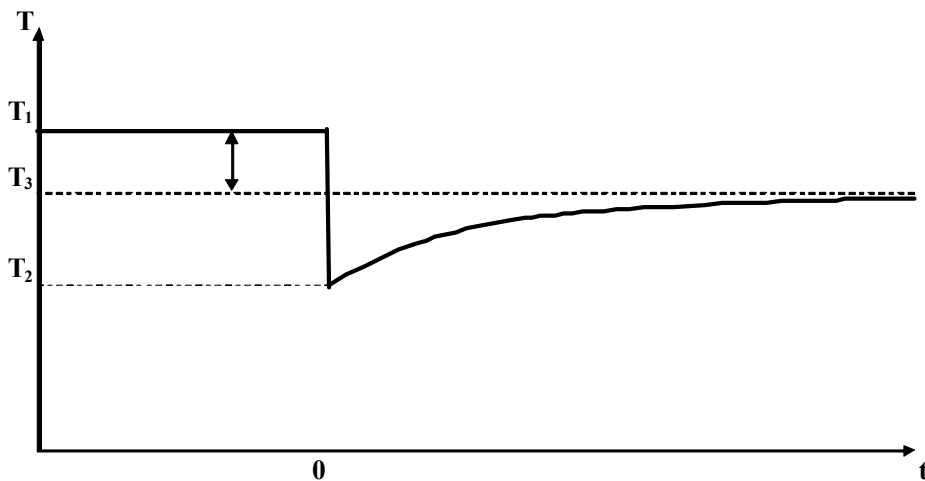
мических субъектов отображается следующим образом:

При уменьшении уровня налоговой нагрузки органами государственной власти сразу же наблюдается временное снижение налоговых поступлений в бюджет, поскольку налогооблагаемая база при этом остается прежней, а ставки становятся ниже. В дальнейшем по достижении определенного уровня ( $T_2$ ), налоговые поступления начинают возрастать за счет роста налогооблагаемой базы, но они уже не достигнут первоначального уровня ( $T_1$ ), а останутся на порядок ниже ( $T_3$ ) в силу существования оттока капитала за рубеж. Разница между первоначальным и конечным уровнем ( $T_1 - T_3$ ) представляет собой недополученные вследствие налоговой «миграции» доходы бюджета (рис. 11).

Изображая кривую Лаффера в привычных координатах «налоговые поступления – налоговая нагрузка», эффект «утеч-

ки» налогов, возникающий при снижении налоговых ставок можно представить в следующем виде:

Предполагается, что экономика определенной страны в настоящий момент времени находится в точке А. Из данной точки возможно перемещение вверх и вниз по кривой в зависимости от характера изменения налоговых ставок. Построенная таким образом кривая Лаффера имеет не одну, а две точки перегиба, первая из которых указывает на предельный уровень налоговой нагрузки, до которого ее имеет смысл снижать при смене курса налоговой политики на более либеральный ( $t_2$ ), а вторая – на предельный уровень налоговой нагрузки, до которого ее целесообразно увеличивать в случае ужесточения налоговой политики в стране ( $t_3$ ). При выходе за установленный коридор рекомендуемых изменений налоговых ставок  $[t_2, t_3]$ , налоговые поступления начнут безвозвратно сокращаться (рис. 12).



*Рис. 11. Графическое изображение кривой Лаффера при сокращении налоговой нагрузки в координатах «налоговые поступления – время» с учетом налоговой «миграции»*

### Выводы

При осуществлении налоговых преобразований в стране органам государственной власти необходимо предварительно определять интервал рекомендуемых значений изменения уровня налоговой нагрузки на основе эмпирических расчетов. В случае проведения грамотной налоговой политики (осуществления корректировки уровня налоговой нагрузки в пределах установленного коридора) можно ожидать повышения налоговых поступлений в бюджет: после увеличения налоговых ставок – сразу, после их сокращения – через определенный промежуток времени.

Основным результатом проведенного исследования является вывод о том, что снижение налоговых ставок по отдельным налогам ни при каких условиях не приведет в дальнейшем к равноценному росту нало-

говых доходов в бюджет из-за существования тяги налоговых резидентов к иностранной продукции и соблазна заработка за границей. Смягчение налогового климата, произведенное в надежде на возмещение недополученных бюджетом доходов по прошествии нескольких лет, окажется безрезультатным. Устанавливать более лояльные по отношению к налогоплательщикам ставки налогов имеет смысл только в целях стимулирования их деловой активности, т.е. если конечной целью проводимой налоговой либерализации действительно является поддержка хозяйствующих субъектов, а не пополнение бюджета. Возможно, в этом и кроется ответ на вопрос, почему фискальные ожидания от применения концепции кривой Лаффера на практике в США и странах Европы в различные периоды времени так и не были оправданы.

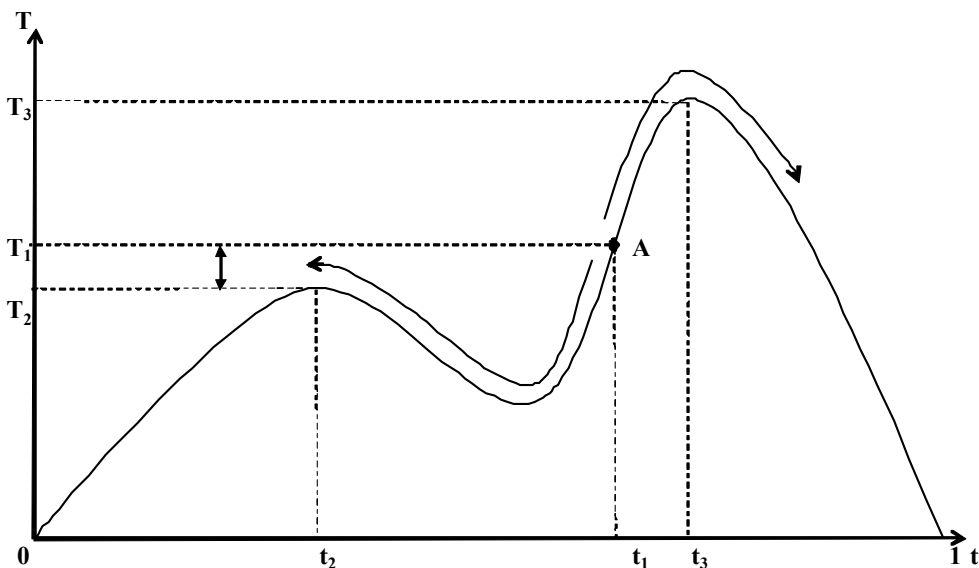


Рис. 12. Графическое изображение кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции»



**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Ананиашвили Ю.Ш. Папава В.Г. На­логи и макроэкономическое рав­новесие: лафферо-кейнсианский син­тез. Стокгольм: Издательский дом SA&CC Press, 2010. 142 с.
2. Балацкий Е.В. Точки Лаффера и их количественная оценка // *Мировая экономика и международные отно­шения*. 1997. № 12. С. 85–94.
3. Балацкий Е.В. О природе несостоя­тельности российской фискальной системы // *Общество и экономика*. 2004. № 11–12. С. 127–136.
4. Букач Б.А. Обоснование и анализ различных вариантов графической интерпретации кривой Лаффера // *Вестник СевНТУ. Серия экономика и финансы*. 2012. Вып. 130. С. 30–38.
5. Буряк П.Ю., Лондар С.Л. Влияние налоговой ставки на доходы бюджета // *Финансы Украины*. 2002. № 1. С. 41–44.
6. Вишневский В.П., Липницкий Д.В. Оценка возможностей снижения на­логового бремени в переходной эко­номике // *Вопросы экономики*. 2000. № 2. С. 107–116.
7. Волобуев В.П. Точки Лаффера и их количественная оценка // *Мировая экономика и международные отно­шения*. 1984. № 11. С. 119–125.
8. Майбуров И.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения: продвину­тый курс. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 591 с.
9. Мовшович С.М., Соколовский Л.Е. Выпуск, налоги и кривая Лаффера // *Экономика и математические мето­ды*. 1994. Т. 30, № 3. С. 129–141.
10. Сериков С.Г., Цепелев О.А. Методи­ка оценки инвестиционного потен­циала региона по институциональ­ным секторам экономки // *Экономи­ческий анализ: теория и практика*. 2016. № 5 (452). С. 124–134.
11. Besci Z. The Shifty Laffer Curve // *Federal Reserve Bank of Atlanta. Economic review*. 2000. Vol. 85, No. 3. P. 53–64.
12. Buchanan J., Lee D. Politics, time and Laffer curve // *Journal of Political Economy*. 1982. Vol. 90, No. 4. P. 816–819.
13. Gardner M. Mathematical games. The Laffer curve and the other laughs in current economics // *Scientific American*. 1981. Vol. 245. P. 18–31.
14. Gutmann P. The Subterranean Economy // *Financial Analysis Journal*. 1977. Vol. 33, No. 6. P. 26–34.
15. Henderson D. Limitation of the Laffer curve as a justification for tax // *Cato Journal*. 1981. Vol. 1, No. 1. P. 45–52.
16. Laffer A., Meiselman D. The Phenomenon of Worldwide Inflation. American Enterprise Institute for Public Policy Re, 1975. 218 p.
17. Laffer A., Seymour J. The Economics of the Tax Revolt. Harcourt Brace Jovanovich, 1979. 138 p.
18. Kazman S. Exploring the Laffer Curve: Behavioral Responses to Taxation. UVM Honors College Senior Theses, 2014. 76 p.
19. Wanniski J. Taxes, Revenues, and the «Laffer Curve» // *The Public Interest*. 1978. Vol. 50. P. 3–16.

**Kakaulina M.O.**  
*Amur State University,  
Blagoveschenck, Russia*

## GRAPHIC INTERPRETATION OF THE LAFFER CURVE WITH TAX «MIGRATION»

**Abstract.** The paper deals with the problem of graphical representation of the Laffer curve. The aim of this article is to develop a graphical interpretation of the Laffer curve, taking into account the tax «migration» process. In the course of the research the following methods of scientific knowledge were used: comparative and critical analysis, the graphical method. The analysis of the existing variants of visualization of the curve is carried out depending on the interpretation of various initial theoretical assumptions, namely: the border conditions for the selection of a specific tax, the presence of several inflection points, the introduction of additional coordinates in the analysis – «time» and «tax base», the consideration of additional factors (inflation, shadow economy, etc.). We considered conditions for the outflow of capital and, as a result, tax «migration». The author's definition of the term «tax «migration», including the main reasons for its occurrence, has been introduced. A variant of graphical representation of the Laffer curve in different coordinate planes is suggested, taking into account tax «migration». The obtained results allowed for establishing a «corridor» of permissible changes of tax burden beyond which tax revenues are irreversibly reduced. It was concluded that it is only reasonable to reduce the level of the tax burden in order to stimulate the production activity of economic entities, rather than to replenish the country's budget, since in the future these concessions will never lead to an equivalent increase in tax revenues. In the future, the obtained theoretical results must be supported with empirical calculations. Based on the results of the study, we believe that when using the Laffer curve as a tool for analysis in each specific case, it is necessary to specify the conditions for its use and its external appearance.

**Key words:** Laffer curve; tax burden; tax revenues; tax «migration»; outflow of capital; open economy; tax resident; graphic interpretation; income effect; substitution effect; tax «hysteresis».

### References

1. Ananiashvili, Yu.Sh., Papava, V.G. (2010). *Nalogi i makroekonomicheskoe ravnovesie: laffero-keynsianskiy sintez [Taxes and macroeconomic equilibrium: the Laffer-Keynesian synthesis]*. Stockholm, CA & CC Press.
2. Balatskii, E.V. (1997). Tochki Laffera i ikh kolichestvennaia otsenka [Points on the Laffer curve and their quantitative evaluation]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia (World Economic and International Relations)*, No. 12, 85–94.
3. Balatskii, E.V. (2004). O prirode nesostoiatel'nosti rossiiskoi fiskal'noi sistemy [The causes behind the inadequacy of the Russian fiscal system]. *Obshchestvo i ekonomika (Society and Economics)*, No. 11–12, 127–136.
4. Bukach, B.A. (2012). Obosnovanie i analiz razlichnykh variantov

- graficheskoi interpretatsii krivoi Laffera (Substantiation and analysis of various variants of the graphic interpretation of the Laffer curve). *Vestnik SevNTU. Seriya ekonomika i finansy [Bulletin of Sevastopol National Technological Univeristy]*, Issue 130, 30–38.
5. Buriak, P.Iu., Londar, S.L. (2002). Vliianie nalogovoi stavki na dokhody biudzheta [Impact of tax rate on public revenue]. *Finansy Ukrainy [Finances of Ukraine]*, No. 1, 41–44.
  6. Vishnevskii, V.P., Lipnitskii, D.V. (2000). Otsenka vozmozhnosti snizheniia nalogovogo bremeni v perekhodnoi ekonomike (Estimating Possibilities of Lowering Tax Burden in Transitional Economy). *Voprosy ekonomiki*, No. 2, 107–116.
  7. Volobuev, V.P. (1984). Tochki Laffera i ikh kolichestvennaia otsenka [Points on the Laffer curve and their quantitative evaluation]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia (World Economic and International Relations)*, No. 11, 119–125.
  8. Maiburov, I.A., Sokolovskaia, A.M. (2011). *Teoriia nalogooblozheniia: prodvinytyi kurs [Theory of taxation. An advanced course]*. Moscow, IuNITI-DANA.
  9. Movshovich, S.M., Sokolovskii, L.E. (1994). Vypusk, nalogi i krivaia Laffera [Output, taxes and the Laffer curver]. *Ekonomika i matematicheskie metody (Economics and Mathematical Methods)*, Vol. 30, No. 3, 129–141.
  10. Serikov, S.G., Tsepelev, O.A. (2016). Metodika otsenki investitsionnogo potentsiala regiona po institutsional'nym sektoram ekonomki (A methodology to assess the investment potential of the region by institutional sectors of economy). *Ekonomicheskii analiz: teoriia i praktika (Economic Analysis: Theory and Practice)*, No. 5 (452), 124–134.
  11. Becsi, Z. (2000). The Shifty Laffer Curve. *Federal Reserve Bank of Atlanta. Economic review*, Vol. 85, No. 3, 53–64.
  12. Buchanan, J., Lee, D. (1982). Politics, time and Laffer curve. *Journal of Political Economy*, Vol. 90, No. 4, 816–819.
  13. Gardner, M. (1981). Mathematical games. The Laffer curve and the other laughs in current economics. *Scientific American*, Vol. 245, 18–31.
  14. Gutmann, P. (1977). The Subterranean Economy. *Financial Analysis Journal*, Vol. 33, No. 6, 26–34.
  15. Henderson, D. (1981). Limitation of the Laffer curve as a justification for tax. *Cato Journal*, Vol. 1, No. 1, 45–52.
  16. Laffer, A., Meiselman, D. (1975). *The Phenomenon of Worldwide Inflation*. American Enterprise Institute for Public Policy Re, 218.
  17. Laffer, A., Seymour, J. (1979). *The Economics of the Tax Revolt*. Harcourt Brace Jovanovich, 138.
  18. Kazman, S. (2014). *Exploring the Laffer Curve: Behavioral Responses to Taxation*. UVM Honors College Senior Theses, 76.
  19. Wanniski, J. (1978). Taxes, Revenues, and the «Laffer Curve». *The Public Interest*, Vol. 50, 3–16.

### Information about the author

***Kakaulina Maria Olegovna*** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance, Amur State University, Blagoveschensk, Russia (675027, Amur Region, Blagoveschensk, Ignat'yevskoye shosse, 21); e-mail: beuty1@mail.ru.

***Для цитирования:*** Какаулина М.О. Графическая интерпретация кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции» // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 3. С. 336–356. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.017.

***For Citation:*** Kakaulina M.O. Graphic Interpretation of the Laffer Curve with Tax “Migration”. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 3, P. 336–356. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.017.

***Информация о статье:*** дата поступления 20 марта 2017 г.; дата принятия к печати 23 апреля 2017 г.

***Article Info:*** Received March 20, 2017; Accepted April 23, 2017.

# ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.012

**С.В. Орехова<sup>1</sup>***Уральский государственный экономический университет,  
г. Екатеринбург, Россия***В.Ж. Дубровский<sup>2</sup>***Уральский государственный экономический университет,  
г. Екатеринбург, Россия*

## ОРГАНИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА: НЕОБЩИЙ ВЗГЛЯД<sup>3</sup>

**Аннотация.** Исследование направлено на теоретико-эмпирическое изучение механизма функционирования отраслевого промышленного рынка на примере семи подотраслей металлургии. В ходе систематизации неоинституционального, отраслевого подходов и теории организационных полей предложена архитектура отраслевого рынка тяжелой промышленности. Доказано, что механизм функционирования олигополистического рынка основан на гибридной (промежуточной) форме организации и характеризуется квазирыночным ценообразованием, особыми контрактными отношениями и институциональными взаимодействиями, сетевой природой. Такое представление о рынке расширяет границы и возможности его анализа. Уровень конкурентного неравенства является главным фактором, определяющим институциональную специфику отраслевого промышленного рынка. Авторами обоснован перечень показателей, позволяющих измерить уровень конкурентного неравенства рынка. Рыночная власть крупнейших фирм в отрасли измерялась посредством расчета индекса Бэйна. Расчет концентрации рынка проводился с помощью коэффициента Холла – Тайдмана. Сравнительная рентабельность по чистой прибыли являлась индикатором оценки уровня рыночной власти отраслевого рынка и смежных организационных полей (потребителей продукции). Объектом исследования выступали семь подотраслей металлургического комплекса России. Проведен сравнительный контент-анализ подотраслей. Конкурентное неравенство оценивалось методами расчета индексов концентрации и рыночной власти, динамическим анализом состояния отраслей за 2009, 2012 и 2015 гг. Несмотря на разный уровень конкурентного неравенства в исследуемых отраслях, все они демонстрируют высокий уровень рыночной власти. Смещение рынков и тотальная интеграция предприятий изучаемых отраслей и предприятий смежных организационных полей свидетельствует о возможности ресурсного контроля со стороны предприятий металлургии. Результаты эмпирической части исследования подтверждают наличие гибридной организации отраслевых промышленных рынков металлургического комплекса. Такой механизм координации снижает способности бизнеса к развитию, ухудшает качество экономического роста. Динамический анализ подотраслей российского металлургического комплекса демонстрирует волатильность отраслевых показателей, их зависимость от внешних, макроэкономических шоков. Этот факт свидетельствует о слабой управляемости рынков его участниками и государством.

**Ключевые слова:** отраслевые рынки; гибридная организация рынка; металлургия, промышленность; конкурентное неравенство.

### Постановка проблемы

Исследования рынков являются неотъемлемой частью современных экономических исследований. В макроэкономике такие работы направлены на прогнозирование трендов мирового, национальных

или региональных рынков. В микроэкономике они изучают поведение предприятий и домохозяйств с учетом специфики рынка. Взаимодействие различных рынков (отраслевых рынков, рынка товаров, ресурсов, и фондового рынка, региональных

рынков и др.) также представляет научный интерес.

К исходным элементам рынка относят обмен благами, регулярность, денежную форму обмена, получение участниками взаимной выгоды, добровольность участия и состязательность хозяйственных агентов [8, с. 23–24]. Поэтому в обобщенном смысле категорию рынка можно охарактеризовать как географическое либо функциональное пространство, на котором происходят обмены и заключаются взаимовыгодные сделки [10, с. 105].

Целью исследования является конструирование теоретической модели и эмпирическая апробация механизма функционирования отраслевого промышленного рынка на примере подотраслей металлургии.

Реализация поставленной цели предполагает уточнение следующих ключевых моментов:

- систематизацию подходов к изучению рынка в целом и отраслевого промышленного рынка в частности;
- построение теоретической архитектуры механизма функционирования отраслевых рынков тяжелой промышленности;
- эмпирическую оценку и анализ организации отраслевых промышленных рынков на примере подотраслей металлургического комплекса.

<sup>1</sup> Орехова Светлана Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург, Россия (620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62); e-mail: bentarask@list.ru.

<sup>2</sup> Дубровский Валерий Жоресович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятий, директор Института экономики Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург, Россия (620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62); e-mail: dubr@usue.ru.

<sup>3</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Теоретико-эмпирическая модель институционального взаимодействия на отраслевых рынках в России», № 17-32-01063.

Отраслевые промышленные рынки – особая экономическая категория, требующая пристального внимания российских экономистов в силу ряда причин. В данной статье мы остановимся на исследовании отраслей тяжелой промышленности. Во-первых, именно тяжелая промышленность традиционно является основой российской экономики. Развитие этой группы отраслей может служить драйвером роста для остальных секторов. Во-вторых, специфика деятельности предприятий тяжелой промышленности существенно затрудняет использование гибких, динамичных бизнес-моделей, то есть ограничивает выбор источников генерирования конкурентных преимуществ.

Объектом исследования выступают подотрасли металлургического комплекса России. Металлургия является вторым по значимости сектором экономики России и традиционно выступает одним из локомотивов отдельных ее регионов (в частности Урала).

### Обзор литературы

Рынок как экономическая дефиниция всегда вызывала интерес экономистов. Проблемам функционирования рынка уделяли особое внимание такие влиятельные ученые, как Ж. Б. Сэй, У. Джевонс, А. Смит, К. Маркс, Дж. М. Кейнс, Ф. Хайек, М. Фридмен, П. Самуэльсон и др. В ходе генезиса экономической науки также эволюционировало представление о сущности и природе рыночных отношений.

Идеи А. Смита (1723–1790) о «невидимой руке рынка» предопределили становление классической экономической теории. Другой представитель классиков, А. Курно (1801–1877), под рынком понимал район, где отношения покупателей и продавцов свободны, цены легко и быстро выравниваются. Именно он выделил важные признаки рынка – свободу его участников и гибкое



ценообразование. У. Джевонс (1835–1882) определял рынок как группу людей, вступающих в деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара. Им в качестве одного из главных критериев рынка выдвинута «теснота» связи между продавцами и покупателями.

Неоклассическая экономическая теория, представленная работами А. Маршалла, Д. М. Кейнса, П. Самуэльсона и других, увязывает функции производства и издержек с функцией спроса на продукцию. Базис и предметное поле этой теории, развитые в работах А. Маршалла (1842–1924) и П. Самуэльсона (1915–2009), основываются на принципах свободной рыночной торговли и равновесии спроса и предложения. При этом П. Самуэльсон акцентирует внимание на особом значении механизма цен, который, действуя через предложение и спрос на конкурентных рынках, имеет целью разрешение трех основных проблем экономической организации – что, как и для кого производить. Согласно данной точке зрения, государство, «искусственно» управляя рынком, не может определить истинные точки роста, поэтому любые его приоритеты в отношении секторов и отраслей будут вести к снижению общей экономической эффективности.

Однако экономическая реальность периодически демонстрирует «провалы рынка» и длительное существование рынков неэффективных, что невозможно объяснить, используя рамочные конструкции классического экономического анализа. Более того, известным фактом является отсутствие на практике рынков совершенной конкуренции, а рынки, которые теоретически должны потерпеть «фиаско» (термин из [14]), функционируют длительное время.

Одним из известных масштабных «фиаско» рынка в экономической истории является Великая депрессия в США, откликом на которую послужило развитие

кейнсианского экономического учения. Дж. М. Кейнс (1883–1946), являясь основоположником системы государственного регулирования экономики, предложил и достаточно успешно использовал на практике ряд инструментов финансовой и промышленной политики.

В 70-е гг. XX в. с резкой критикой кейнсианства и социализма выступили представители австрийской школы, наиболее известными из которых являются М. Ротбард (1926–1995) и Ф. Хайек (1899–1992). Они рассматривали вмешательство государства в рыночные отношения исключительно как «интервенцию» [9, с. 18; 13, с. 130]. По мнению Ф. Хайека, рынок есть сложное передаточное устройство, позволяющее с наибольшей полнотой и эффективностью использовать информацию. Государство своими действиями «сбивает» информационные сигналы рынка, тем самым снижая его эффективность [13, с. 130].

Современные экономические концепции, во многом используя «эффект матрешки»<sup>4</sup>, дают различные объяснения предмету, объекту и механизмам функционирования рынка. Другими словами, каждый из имеющихся подходов сосредоточен на объяснении того, каким образом рынок выполняет ту или иную функцию (табл. 1).

Системное представление об отраслевом промышленном рынке возможно на основании объединения трех современных концепций: теории отраслевых рынков, неинституциональной экономической теории и теории организационных полей (рис. 1).

Отраслевой анализ рынка позволяет классифицировать рыночные структуры по уровню конкуренции с помощью оценки количества реальных и потенциальных

<sup>4</sup> Термин означает, что каждая последующая концепция, не отрицая достижений предыдущих, вбирает в себя наиболее значимые их успехи [7, с. 10].

Орехова С.В., Дубровский В.Ж.

Таблица 1

## Современные экономико-социальные концепции рынка

Концепция рынка	Основоположники подхода	Определение рынка	Функции рынка	Единица анализа (объект)	Особенности подхода (объяснение взаимодействий участников рынка)
1	2	3	4	5	6
Экологический подход в теории организаций	А. Хоули (1950); М. Ханнан, Дж. Фримен (1989); Х. Олдрич (1999); Кэрролл (1988)	Сегментированное пространство, в котором существуют не отдельные фирмы, а их популяции (population of organization)	Санирующая, информационная	Популяция – совокупность фирм (организационных форм), которые схожи с точки зрения их соответствия изменчивой окружающей среде	1. Эволюция рынка расматривается как процесс отбора организационных форм. 2. Подход направлен на объяснение организационных изменений и демографии рынка
Сетевой (отношенческий) подход	Я. Морено (1934), М. Грановеттер (1985), М. Кастельс (1999), Х. Уайт (1981), Р. Бёрт (1995), У. Бэйкер (1994)	Совокупность сетей	Распределительная (социальная), интегрирующая, посредническая	Социальная сеть – совокупность устойчивых связей между участниками рынка	1. Конкурентоспособность участника рынка зависит от его позиции в сети. 2. Принципы выбора партнера – прежний опыт и уровень доверия. 3. Отсутствие случайных связей на рынке, основанных на ценах. 4. Стратегия фирмы является действиями по изменению рынка



**Организация отраслевых рынков металлургического комплекса: необычный взгляд**

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6
Теория отраслевых рынков	Дж. Робинсон (1933), Ж. Тироль (1988) и др.	Совокупность продавцов товаров, которые расцениваются потребителем как близкие взаимозаменяемые продукты	Регулирующая, стимулирующая, ценообразующая	Поведение продавцов (производителей)	1. Возможность определять границы рынка. 2. Анализ показателей властной асимметрии участников рынка. 3. Конкуренция, основанная на ценах, – основная характеристика рынка
Концепция маркетинга	Ф. Котлер (1975)	Совокупность потребителей со схожими потребностями	Регулирующая, стимулирующая, ценообразующая	Поведение потребителей	1. Акцент на способах влияния на поведение потребителей в условиях конкуренции. 2. Анализ показателей, характеризующих количество покупателей (сегментация, емкость рынка и пр.) и их потребительские свойства
Институциональная экономическая теория	Т. Веблен (1899), Д. Комонс (1934), Д. Норт (1993), У. Пауэлл и П. Димаджио (1991), Дж. Холджсон (2003) и др.	Совокупность правил	Распределительная, информационная	Формальные и неформальные правила – совокупность норм, подкрепленных инфоресурсом	1. Все обмены регулируются специфическими правилами. 2. Обмены включают контрактные отношения и смену прав собственности. 3. Возможность изучения неформального сектора экономики и влияния культуры на принятие решений. 4. Оценка властных отношений участников – отношений между самими участниками и отношения с государством

Орехова С.В., Дубровский В.Ж.

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Концепция организационных цепей	Н. Флигстин (2001); П. Бурдые (2005)	Система регулярного, преимущественно денежного, взаимовыгодного, добровольного и составительного обмена благами, в которой действия его участников регулируются (помимо цен) их структурными связями, институциональными формами, властными иерархиями и культурными конструкциями [8, с. 60]	Распределительная, информационная, инвестиционная	Предприятия, которые производят сходную продукцию (относятся к одной отрасли), но различаются объемом и структурой капитала	1. Структура поля определяется структурой капитала и определяет условия входа на рынок и распределение ренты между участниками. 2. Главный фактор успеха фирмы на рынке – удельный вес ее капитала, а не стратегия или взаимодействие с другими участниками. 3. Конкуренция – основная характеристика рынка. Конкурентные преимущества определяются социальными навыками фирмы – способностью склонять других к сотрудничеству. 4. Взаимодействие рынка основано на институтах, определяющих права собственности, структуру управления и правила обмена
Концепция цепи поставок (теория управления взаимоотношениями)	Д. Форд (1990) Х. Хаканссон и Дж. Йоханссон (1993), В. Радаев (2011)	Последовательные звенья обмена товарами, совершаемых продавцами и покупателями смежных организационных цепей	Распределительная (социальная), интегрирующая, посредническая	Обмен между организационными полями	1. Взаимодействие рынка основано на анализе всех участников рынка, включая смежные звенья цепи. 2. Акцент в анализе – на вертикальные и горизонтальные взаимодействия в цепи

конкурентов, степени продуктовой дифференциации, наличию и высоте барьеров входа, степени влияния отдельных фирм на отраслевую цену, доступности рыночной информации для участников рынка. Однако важно констатировать, что отраслевой подход ограничивает сущность рынка, так как рассматривает только сторону предложения. По сути, отрасль может работать на многих рынках, производить множество близких или независимых товаров.

В свою очередь, институциональная экономическая теория не только позволяет зафиксировать наличие или отсутствие связей (обменов) между его участниками, но и объяснить природу и причины этих обменов. 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].

Понятие организационного поля намного богаче понятия отрасли, так как представляет собой пространство взаимного позиционирования участников, основанного на их статусной иерархии. Под организационным полем понимаются организации, которые в совокупности составляют идентифицируемую сферу институциональной жизни – это ключевые поставщики, потребители ресурсов и продуктов, регуляторы и другие организации, производящие сходные продукты или услуги [4, с. 37]. Рынок, таким образом, представляет собой цепь последовательных актов обмена товарами, совершаемых продавцами и покупателями смежных организационных полей [8, с. 28]. Анализ рынка как организационного поля предусматривает оценку взаимного позиционирования производителей, а также распространяется на партнеров по обмену

и включает институциональные устройства, вводимые государством.

### **Механизм функционирования отраслевых рынков тяжелой промышленности: теоретическая модель**

В основу логического построения исследования положена фундаментальная трехуровневая система рыночных институциональных взаимодействий О. Уильямсона, которая отражает совокупность отношений индивидов и институтов разных типов (институциональных соглашений и институциональной среды) [12]. Трансформация этой системы позволяет нам предложить авторскую теоретическую модель организации отраслевого рынка тяжелой промышленности (рис. 2). В такой системе возникает несколько видов институциональных взаимодействий (взаимодействия 1–3 на рис. 2). В силу ограниченного объема статьи остановимся на описании отношений между непосредственными участниками рынка (связь 1).

В соответствии с терминологией, предложенной Д. Нортом и Л. Дэвисом [19, р. 5–6], институциональные соглашения (контракты) – это договоренности между хозяйственными единицами, определяющие способы кооперации и конкуренции.

Сочетая принципы неоинституционального подхода и теории отраслевых рынков, мы утверждаем, что олигополистический рынок, вероятнее всего, будет характеризоваться гибридной формой организации<sup>5</sup>. В классическом варианте гибрида предполагается долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание механизмов,

<sup>5</sup> Согласно О. Уильямсону, фирмы могут выбрать одну из трех возможных форм управления: рынок (конкурентный механизм координации), фирму (институциональный механизм координации) или гибрида (синтез рыночного и институционального механизмов координации).

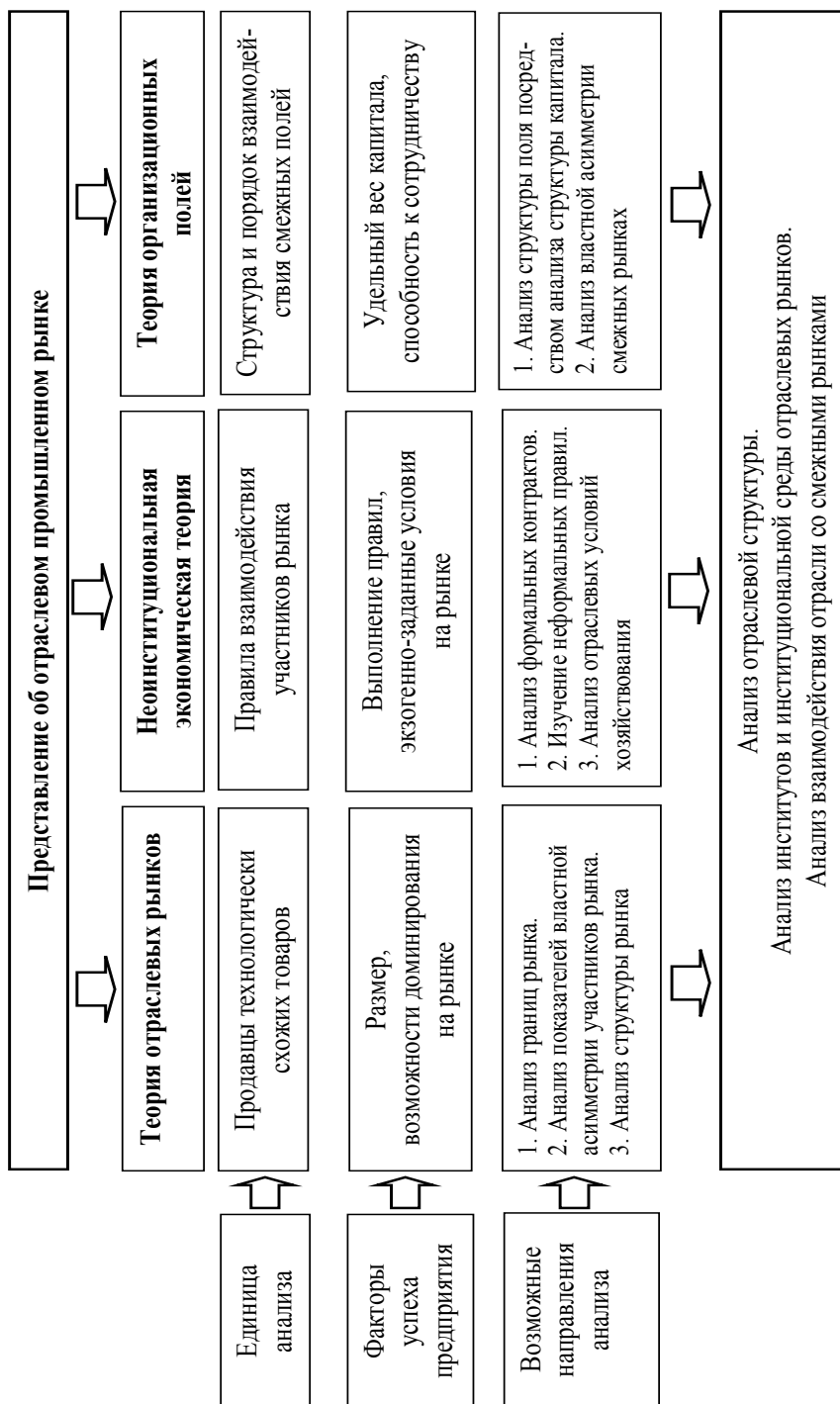


Рис. 1. Возможные направления анализа отраслевого промышленного рынка

снижающих их уровень оппортунизма [5, с. 203]. Однако ввиду разнообразия контрактных отношений, степени автономности сторон, разного количества участников (см., например, исследования [18; 20; 21])

в каждом конкретном случае соотношение рыночных и институциональных механизмов координации отличается. Кроме того, гибриды постоянно трансформируются во времени и пространстве.



Примечание:

- 1) влияние институциональных соглашений друг на друга;
- 2) влияние институциональных соглашений на институциональную среду;
- 3) влияние институциональной среды на институциональные соглашения;

Рис. 2. Механизм функционирования отраслевого рынка тяжелой промышленности

В отечественной промышленности структура рынка зачастую представляет собой комфортные олигополии с менее напряженной конкуренцией, хорошими перспективами прибыльности и высокими значениями коэффициентов рыночной концентрации [6, с. 126]. В целом российская экономика, реконструированная из советской экономической системы, имеет серьезное гибридное «наследие», когда большинство производителей были заблокированы в рамках двусторонних отношений [2, с. 9], то есть альтернативные механизмы координации им недоступны.

Таким образом, отбор эффективных институциональных соглашений, составляющих институциональную структуру рынка, происходит благодаря конкуренции. *Уровень конкуренции является первопричиной того, какие институты координации, кооперации и распределения закреплены на рынке (и наоборот).*

В литературе часто бытует упрощенное представление об уровне конкуренции, измеряемой количеством предприятий и уровнем концентрации рынка. По мнению С. Б. Авдашевой, важно не столько количество фирм в отрасли (так как оно зависит от минимального эффективного выпуска), сколько неравенство условий конкуренции [1, с. 52]. Главными индикаторами конкурентного неравенства являются показатели рыночной власти (доминирования).

Учет фактора конкурентного неравенства позволит скорректировать представления о степени контроля за ресурсами различных участников рынка. В российской тяжелой промышленности часто остаточные права контроля над активами сосредоточены в руках одной группы инвесторов. Это означает, что, несмотря на формально двусторонний характер взаимоотношений, второй стороне принадлежит ограниченный набор прав контроля. Кроме того, интенсивность конкуренции является детер-

минантой эффективности использования ресурсов [22]. В целом ряде эмпирических работ (например, [15–17]) доказано, что рыночная власть имеет однозначно негативное влияние на реализацию антикризисных программ и реструктуризацию бизнеса.

Положение предприятия в отрасли определяется не только уровнем прямой конкуренции, но и возможностью управлять смежными организационными полями. Согласно Ж. Тироллю, покупатель и укоренившаяся фирма могут достичь вертикально интегрированного результата посредством долгосрочного контракта. Этот контракт способствует неэффективно низкой вероятности входа на рынок, а соответственно, низкой конкуренции [11, с. 307].

Обобщая сказанное, важно, чтобы при эмпирической апробации теоретической модели (рис. 2) система показателей соответствовала следующим принципам:

- учитывала прямое и косвенное неравенство на рынке;
- учитывала внутри- и межотраслевое неравенство;
- учитывала возможность оценки различных экономических показателей неравенства рынка.

Согласно этим принципам мы предлагаем использовать три группы индикаторов конкурентного неравенства (табл. 2).

Основываясь на системе этих показателей, а также используя метод институционального контент-анализа, мы провели скрининг отраслевых промышленных рынков российской металлургии.

### **Организация отраслевых рынков металлургического комплекса: эмпирический анализ**

Деятельность металлургического комплекса России определяется рядом особенностей, среди которых:

- зависимость рентабельности бизнеса от уровня государственной под-

Таблица 2

Обоснование показателей оценки неравенства конкуренции  
отраслевого промышленного рынка

Группа показателей	Виды показателей	Выбранный показатель оценки неравенства конкуренции рынка	Обоснование выбора
1. Прямые показатели рыночной (монопольной) власти конкретной фирмы основаны на измерении прибыльности или относительно-го превышения цены над предельными издержками	- индекс Бэйна; - индекс Лернера; - индекс Тобина	Коэффициент Бэйна («норма экономической прибыли») показывает экономическую прибыль (чистый доход), получаемую на рубль инвестированного капитала	- отсутствие релевантных данных для расчета других показателей; - учет доли рынка по прибыли; - учет эффективности инвестиций
2. Косвенные показатели рыночной власти – показатели рыночной концентрации	- индекс концентрации; - индекс Херфиндаля – Хиршмана; - дисперсия рыночных долей; - коэффициент Джини; - коэффициент Линда и др.	Индекс Розенблюта (Холла – Тайдмана) изменяется в пределах от $1/n$ до 1, где $n$ – число конкурентов: $HT = \frac{1}{2 \sum Riqi - 1}$ , где HT – ранговый индекс концентрации; $Ri$ – ранг $i$ -й фирмы на рынке (самая крупная фирма имеет ранг 1); $qi$ – доля продаж $i$ -й фирмы на рынке	- учет размера фирмы; - учет неравномерности размеров компаний на рынке и их значимость; - учет реального уровня монопольной власти крупнейших фирм
Показатели рыночной власти относительно смежных рынков	- сравнительная доходность; - относительное количество фирм; - барьеры входа; - динамика рынка	Сравнение рентабельности по чистой прибыли на отраслевом и смежном рынках. Рентабельность по чистой прибыли, рассчитываемая как отношение среднеотраслевого размера чистой прибыли к среднеотраслевому размеру выручки	- учет реальной доходности рынка; - учет собственных источников инвестирования в отрасли



держки и масштабных государственных проектов;

- низкая гибкость производства;
- преимущественное использование вертикально-интегрированной формы организации бизнеса с собственной сырьевой базой и полным циклом производства;
- концентрация металлургических предприятий в отдельных регионах и моногородах;
- использование устаревших активов и технологий на фоне постепенного ужесточения экологических стандартов;
- традиционная работа предприятий на склад и, как результат, низкая специализация (принцип работы «не знаю, кому продаж») или, наоборот, подстройка продукции под одного заказчика.

Глобальный рынок металлургии в последнее десятилетие переживал глубокие изменения. После долгого периода низких темпов роста, избыточных мощностей и низких цен, продолжавшегося с середины 1970-х гг. до конца прошлого столетия, в развитии отрасли начался новый этап. С 2008 г. на мировом рынке металлургии наблюдается существенное изменение структуры, рост доминирования поставщиков сырья, активное использование институциональных механизмов регулирования рынка (например, сознательное сокращение производства в развитых странах с целью снижения волатильности мировых цен). Мировые лидеры (Китай, Индия, страны СНГ) проводят ускоренную консолидацию активов, переориентируют металлургические компании на производство высокотехнологичной продукции, модернизируют производственные мощности.

На этом фоне положение российских металлургов заметно ухудшилось. Так, например, уже к концу 2012 г. Россия уступи-

ла четвертое место Индии в списке лидеров отрасли черной металлургии. Предприятия все больше демонстрируют переход к низкотехнологичным видам продукции.

Выборка эмпирической части исследования составила семь подотраслей металлургии, наиболее широко представленных в российской экономике (табл. 3). Расчет осуществлялся посредством анализа и обработки данных из СПАРК Интерфакс за 2009, 2012 и 2015 гг. Мониторинг данных за три периода позволил не только оценить изменения конкурентного неравенства на исследуемых рынках в динамике, но и оценить влияние макроэкономических шоков (кризисов 2008 и 2014 гг.). Следует констатировать, что оценка осуществлялась в пределах российских границ рынка, что сужает возможность дальнейшей интерпретации результатов.

Динамический анализ уровня концентрации в исследуемых подотраслях металлургии за 2009, 2012 и 2015 гг. представлен в табл. 4.

Результаты косвенных показателей рыночного неравенства свидетельствуют о серьезной дифференциации уровня отраслевой концентрации. Согласно индексу концентрации, рассчитанному по трем крупнейшим компаниям отрасли (CR), асимметрия власти на всех исследуемых рынках существенна. Все подотрасли черной металлургии и производство алюминия являются умеренно концентрированными, остальные – высоконцентрированными.

Однако при учете значимости (ранга) предприятий в отрасли картина рыночного неравенства несколько меняется. Значения индекса Розенблюта во всех исследуемых отраслях значительно (в несколько раз) превышают среднеотраслевые доли. Данный факт свидетельствует о гораздо большей рыночной власти, чем показывает индекс концентрации. При этом динамические колебания показателей концентрации незна-



## Организация отраслевых рынков металлургического комплекса: необычный взгляд

Таблица 3  
Паспорт и основные экономические показатели подотраслей промышленности металлургического комплекса

ОК-ВЭД	Название подотрасли	Холдинги	Кол-во фирм в отрасли*	Выручка, млн руб.			Капитал и резервы			Чистая прибыль		
				2015	2012	2009	2015	2012	2009	2015	2012	2009
24.1	Производство чугуна, стали, ферросплавов	АО «Мечел», УГМК, ОМК,	1073	1885304	1559640	916536	984488	960068	973960	139540	63407	34682
24.2	Производство стальных труб	ЧТПЗ, ОАО «Северсталь», ИФ Group	429	638391	448251	257405	201689	192352	139127	45672	16665	758
24.3	Производство прочих стальных изделий первичной обработки		889	168293	143112	59967	36594	35981	14425	3672	2485	-1834
24.42	Производство алюминия	РусАЛ, СУАЛ, РАО «Газпром»	373	446140	350089	217734	55260	106846	133579	-12267	2957	-2188
24.44	Производство меди	УГМК, РАО «Газпром»	88	270919	211776	119145	11371	71943	37240	-20416	16776	2926
24.45.1	Производство никеля	Интеррос, РАО «Газпром»	4	478810	300867	232355	222030	521902	429261	31735	67818	97507
24.46	Производство ядерного топлива	ТВЭЛ	4	52215	54699	48186	145654	119644	105299	8749	6694	6576
Итого	-	-	4364	4446913	3408985	2069051	2161656	2489054	2105454	381810	211145	169655

Примечание: \* по данным СПАРК Интерфакс.

чительны, что иллюстрирует достаточно высокую устойчивость институциональной организации рынка.

Для оценки того, какие игроки оказывают наибольшее влияние на институциональную структуру и рыночное поведение других участников, в табл. 5 представим развернутый анализ динамики долей рынка трех крупнейших компаний отрасли.

Детализация показателя рыночных долей крупнейших компаний (табл. 5) позволяет выявить два интересных факта:

1) конкурентная борьба на рынке происходит только в сегменте «крупнейшие игроки», то есть именно эти компании могут устанавливать и/или влиять институты, инфорсмент, механизмы взаимодействия и «стоимость» этих взаимодействий;

2) при сравнении доли продаж самой крупнейшей фирмы и трех крупнейших фирм (CR из табл. 4) очевидно, что рыночная власть распределена почти равномерно между сильнейшими участниками в секторах черной металлургии и сосредоточена в руках одной компании – в цветной.

Такие результаты являются косвенным доказательством наличия гибридной фор-

мы организации металлургических рынков в России.

Однако рост доли рынка необязательно свидетельствует о реальной рыночной власти, так как качество и возможности роста компании основаны на превышении среднеотраслевых показателей эффективности. С помощью динамического анализа индекса Бэйна по подотраслям металлургии за 2009, 2012 и 2015 гг., представленного в табл. 6, мы оценили эффективность вложений в среднем по отраслевому рынку и по крупнейшим компаниям.

Расчет индекса Бэйна в исследуемых отраслях выявил, что уровень дохода, полученного на 1 рубль инвестированного капитала, чрезвычайно высок (на конкурентном рынке этот показатель стремится к нулю). Такие значения индекса Бэйна можно объяснить низким уровнем развития конкурентных (рыночных) механизмов взаимодействия между участниками рынка.

Нетривиальные выводы можно сделать при детализации индекса Бэйна по крупнейшим компаниям. В подотраслях черной металлургии доходность инвестиций самой крупнейшей компании ниже, чем совокуп-

Таблица 4  
Динамический анализ показателей концентрации подотраслей металлургии за 2009, 2012 и 2015 гг.

Отрасли по ОК-ВЭД	Индекс Розенблюта (НТ)				Трехдольный индекс концентрации (CR)		
	Годы			Средняя доля рынка	Годы		
	2015	2012	2009		2015	2012	2009
24.1	0,056	0,06	0,063	0,001	48,4	45,3	44,7
24.2	0,084	0,087	0,119	0,0024	51,5	48,8	52,5
24.3	0,038	0,049	0,061	0,0012	48,8	44,8	56,5
24.42	0,072	0,082	0,114	0,0026	44,9	50,1	56,5
24.44	0,182	0,180	0,189	0,012	73,8	69	71,6
24.45.1	0,731	0,883	0,733	0,25	99,7	97,7	99,5
24.46	0,333	0,308	0,310	0,25	91,0	89,1	88,5

Таблица 5

Оценка степени рыночной власти (по выручке) у трех крупнейших фирм  
в подотраслях металлургии

От- расль ОКВЭД	2015 г.		2012 г.		2009 г.	
	Предпри- ятие	Доля рынка, %	Предпри- ятие	Доля рынка, %	Предпри- ятие	Доля рынка, %
24.1	НЛМК	16,9	ММК	15,6	«Север- сталь»	15,7
	ММК	16,7	НЛМК	15,4	ММК	15
	«Север- сталь»	14,8	«Север- сталь»	14,3	НЛМК	14
24.2	ВМЗ	21,1	ЧТПЗ	18,8	ВМЗ	32
	ЧТПЗ	17,6	ВМЗ	18,7	ВТЗ	10,8
	ВТЗ	12,8	ВТЗ	11,3	ИТЗ	10,8
24.3	КМП	23,8	БМК	16,3	«Север- сталь-Ме- тиз»	21,8
	БМК	13,9	«Северсталь- Метиз»	15,7	БМК	19,8
	«Север- сталь-Ме- тиз»	11,0	КМП	12,8	«ММК- Метиз»	14,9
24.42	«Русал- Братск»	17,7	СУАЛ	27,0	СУАЛ	29,0
	«Русал- Красноярск»	13,9	«Русал-Крас- ноярск»	12,3	«Русал- Красноярск»	15,9
	«Русал-Сая- ногорск»	13,2	«Русал- Братск»	10,8	«Русал- Братск»	11,7
24.44	УГМК	57,6	УГМК	51,6	УГМК	49,8
	«Уралэлек- тротромедь»	9,6	«Уралэлек- тротромедь»	10,7	«Уралэлек- тротромедь»	16,4
	СУМЗ	6,6	СУМЗ	6,7	СУМЗ	5,4
24.45.1	«Норни- кель»	83,7	«Норникель»	95,9	«Норни- кель»	94,9
	«Южурал- никель»	14,4	«Уфалейни- кель»	1,9	«Южурал- никель»	3,0
	«Уфалейни- кель»	1,6	«Южурални- кель»	1,8	«Уфалейни- кель»	1,6
26.46	УЭХК	40,9	УЭХК	33,9	УЭХК	35,5
	СХК	27,3	СХК	31	СХК	29
	ЭХЗ	22,8	ЭХЗ	24,2	ЭХЗ	24

Орехова С.В., Дубровский В.Ж.

ная доходность тройки лидеров. Данный факт также свидетельствует о жесткой конкурентной борьбе и попытке удержать долю рынка «любой ценой» в секторах черной металлургии. В цветной металлургии «правила игры» по поводу распределения ресурсов и установления цен определяются крупнейшим участником рынка.

Конкурентное неравенство играет важную роль и в межотраслевом взаимодействии. В основу его оценки положено со-

поставление рентабельности по чистой прибыли подотраслей металлургии и их основных потребителей (табл. 7). Рентабельность поставщиков не учитывалась, так как для металлургического комплекса России характерно сращивание горнодобывающего и обрабатывающего производств в рамках одного холдинга.

Результаты сравнительной доходности двух организационных полей – металлургии и ее потребителей – в целом свидетель-

Таблица 6

Динамический анализ индекса Бэйна по подотраслям металлургии за 2009, 2012 и 2015 гг.

Отрасль по ОКВЭД	Расчет индекса Бэйна	Годы		
		2015	2012	2009
24.1	Отрасль в целом	46,5	23,7	17,2
	Крупнейшая компания	27,4	20,3	12,5
	3 крупнейших компании	47,0	17,0	14,7
24.2	Отрасль в целом	73,3	45,1	40,1
	Крупнейшая компания	77,5	40,1	57,2
	3 крупнейших компании	81,6	45,6	54,8
24.3	Отрасль в целом	60,5	38,7	32,7
	Крупнейшая компания	321,0	56,6	11,7
	3 крупнейших компании	56,4	32,8	18,4
24.42	Отрасль в целом	107,2	26,1	13,2
	Крупнейшая компания	104,1	-0,2	72480*
	3 крупнейших компании	99,2	16,3	171740*
24.44	Отрасль в целом	512,6	55,8	58,8
	Крупнейшая компания	-83,4	88,2	98,1
	3 крупнейших компании	-218,4*	58,6	62,7
24.45.1	Отрасль в целом	124,3	33,6	30,9
	Крупнейшая компания	132,3	34,5	31,8
	3 крупнейших компании	140,6	33,6	30,9
24.46	Отрасль в целом	129,7	85,8	308,3
	Крупнейшая компания	153,2	162,3	155,2
	3 крупнейших компании	126,9	159,5	184,7

*Примечание:* \* неправдоподобно большие значения или отрицательные значения вызваны реструктуризацией отдельных компаний в исследуемом периоде, когда активы компании «выведены» за пределы конкретной организационно-правовой формы.

**Организация отраслевых рынков металлургического комплекса: необычный взгляд**

ствуют о незначительной разнице доходности. Данный факт также может свидетельствовать о квазирыночном механизме ценообразования, сетевом характере взаимодействия, отношенческой контрактации, основанной не на колебании спроса и предложения, а на долгосрочном планировании отношений. В то же время можно отметить,

что рентабельность подотрасли 24.3 (производство прочих металлических изделий), скорее всего в силу большого количества предприятий, уступает рентабельности основного ее потребителя – строительного комплекса. Обратную ситуацию мы наблюдаем при взаимодействии производителей никеля и его потребителей.

Таблица 7

## Сравнительная рентабельность продаж подотраслей металлургии и основных смежных рынков

Подотрасли металлургии по ОКВЭД	Рентабельность, %			Смежные рынки (потребители) для металлургии	Рентабельность, %		
	2015 г.	2012 г.	2009 г.		2015 г.	2012 г.	2009 г.
24.1	7,4	4,1	3,8	24.2	7,2	3,7	0,3
				25.5 – ковка, прессование, штамповка и профилирование, изготовление изделий методом порошковой металлургии	7,1	5,1	4,9
24.2	7,2	3,7	0,3	49.50.1 – транспортировка нефти и нефтепродуктов	5,6	14,5	14,4
				41.2 – строительство зданий	6,9	5,0	2,6
24.3	2,2	1,9	-3,2	41.2 – строительство зданий	6,9	5,0	2,6
24.42	-2,8	0,8	-1,0	25.1 – производство строительных металлических конструкций	-0,8	2,8	1,5
				25.93.1 – производство кабеля, изделий из проволоки	10,2	2,7	-8
24.44	-7,5	7,9	2,5	25.93.1 – производство кабеля, изделий из проволоки	10,2	2,7	-8
				25.2 – производство металлических цистерн, резервуаров и прочих емкостей	-3,2	4,0	2,8
				20.13 – производство прочих основных неорганических химических веществ	10	3,6	2,6
24.45.1	6,6	2,3	4,2	24.3	2,2	1,9	-3,2
				25.61 – обработка металлов и нанесение покрытий на металлы	1,4	2,8	1,2
24.46 – раз- делитель- ный блок	16,8	12,2	13,6	24.46 – производство ядерного топлива	23,5	-0,01	17,8

### Заключение

Предложенная теоретическая конструкция иллюстрирует, что для отраслевых рынков тяжелой промышленности характерна гибридная (промежуточная) форма организации, основанная на системе долгосрочных контрактов, сетевом (и часто – межотраслевом) контроле над ресурсами, квазирыночным ценообразованием (когда уровень цен не зависит от колебаний спроса и предложения). Специфика гибридных механизмов функционирования рынка основана на неравенстве конкуренции.

Эмпирический анализ конкурентного неравенства семи подотраслей металлургии подтверждает результаты теоретической модели. Можно констатировать, что для олигополистических отраслевых рынков тяжелой промышленности характерна гибридная (промежуточная) форма координации. Весь металлургический рынок достаточно концентрирован, в ряде отраслей уровень монопольной власти имеет критические значения.

Данный факт может свидетельствовать о достаточно интересных институциональных взаимодействиях внутри отраслей. В черной металлургии, обладая значительными рыночными долями, фирмы могут са-

мостоятельно (в отсутствии монополиста) формировать контрактные условия, что усложняет институциональную организацию рынка. В цветной металлургии институциональные взаимодействия более устойчивы, так как определены крупнейшим игроком.

Тенденции на исследуемых рынках таковы, что нельзя говорить о существенных структурных сдвигах внутри отраслей. Рынки достаточно стабильны, что упрощает взаимодействие его участников. С другой стороны, мониторинг показателей однозначно иллюстрирует влияние макроэкономических шоков, вызванных изменением геополитического положения России, изменением курса рубля и волатильностью цен на металлы. Гибридная форма управления является своеобразной «ловушкой» для развития и устойчивого роста металлургических предприятий, так как в условиях неопределенности не позволяет гибко реагировать на макроэкономические шоки.

Дальнейшее развитие исследования возможно за счет расширения границ изучаемых рынков. Представленная часть работы может быть интересна промышленникам и послужить основой для разработки отраслевой государственной политики.

### Список использованных источников

1. Авдашева С.Б. Количество против качества экономического роста: эффективность использования ресурсов в российской промышленности в 1997–2001 гг. // Российский журнал менеджмента. 2003. № 2. С. 51–78.
2. Авдашева С.Б., Горейко Н.А. Механизмы управления транзакциями в российской обрабатывающей промышленности // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9, № 1. С. 3–28.
3. Вольчик В.В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов. // Известия вузов Сев.-Кав. регион. Сер. «Общественные науки». 2002. № 4.
4. Димаджио П., Пауэлл У. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях // Экономическая социология. 2010. Т. 11, № 11 (1). С. 34–56.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2010. 121 с.

6. Ложникова А.В. Феномен рентабельности в рентной экономике. // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 339. С. 123–126.
7. Орехова С.В. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ фирмы: ресурсно-институциональный подход : монография. Екатеринбург: УрГЭУ, 2016. 150 с.
8. Радаев В.В. Современные экономико-социологические концепции рынка // Анализ рынков с современной экономической социологии / пер. с англ. 2-е изд. М.: ВШЭ, 2008. 423 с. С. 21–62.
9. Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика / пер. с англ. Челябинск: Социум, 2016. 418 с.
10. Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений. М.: ИНФРА-М, 2008. 144 с.
11. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. СПб.: Экономическая школа, 1996. 745 с.
12. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат, 1996.
13. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск: Социум, 2011. 394 с.
14. Akerlof G.A. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84, No. 3. P. 488–500.
15. Brown D.J., Earle J.S. Competition and Firm Performance: Lessons from Russia // Stockholm Institute of Transition Economics Working Paper. 2000. No. 154.
16. Brown D.J., Earle J.S. Privatization, Competition and Reform Strategies: Theory Evidence from Russian Enterprise Panel Data // Stockholm Institute of Transition Economics Working Paper. 2001. No. 159.
17. Carlin W., Fries S., Schaffer M., Seabright P. Competition and Enterprise Restructuring in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey // William Davidson Institute Working Paper. 2001. No. 376.
18. Coles J., Hesterly W. The impact of firm-specific assets and the interaction of uncertainty: an examination of make or buy decisions in public and private hospitals // Journal of Economic Behavior and Organization. 1998. Vol. 36, No. 3. P. 383–409.
19. Davis L.E., North D.C. Institutional Change and American Economic Growth. N.Y.: Cambridge University Press, 1971. 283 p.
20. Makadok R., Coff R. Both Market and Hierarchy: an Incentive-System Theory of Hybrid Governance Forms // Academy of Management Review. 2009. Vol. 34, No. 2. P. 297–319.
21. Menard C. The economics of hybrid organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. Vol. 160, No. 3. P. 345–376.
22. Vickers J., Yarrow G. Economic perspectives of privatizations // Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5, No. 2. P. 111–132.

**Orekhova S.V.***Ural State University of Economics,  
Ekaterinburg, Russia***Dubrovsky V.Zh.***Ural State University of Economics,  
Ekaterinburg, Russia*

## ORGANIZATION OF METALLURGICAL INDUSTRY MARKETS: UNCOMMON VIEW

**Abstract.** The research is aimed at doing a theoretical and empirical study of the industrial market mechanism using the case of seven sub-sectors of metallurgy. Systematization of the neoinstitutional, industrial approaches and the theory of organizational fields allows us to propose an architecture of the industrial market for the heavy industry. It is proved that the mechanism of the oligopolistic market is based on a hybrid organization form. This form has quasi-market pricing, special contract relations and institutional interactions, and a network nature. This view of the market expands the boundaries and possibilities for its analysis. The level of competitive inequality is the main factor that determines the industrial market specificity. The authors justified a list of indicators for the competitive inequality level in the market. The market power of the largest firms in the industry was measured by computing the Bane index. Market concentration was calculated with the Hall-Tiedman coefficient. Comparative profitability is an indicator for the assessment of the market power level in the industrial market and its organizational fields (consumers). The research subjects are seven sub-sectors of the Russian metallurgy. We did a comparative content analysis of sub-sectors. Also we defined competitive inequality and calculated concentration indices, market power indices in 2009, 2012 and 2015. Despite the different levels of competitive inequality in the sub-sectors, they demonstrate a high level of market power. The confusion of markets and the total integration of enterprises in the metallurgy and in organizational fields testifies to the possibility of resource control by metallurgy enterprises. The results of the empirical part of the study confirm the existence of a hybrid form of the industrial markets organization. Such a coordination mechanism reduces a business' capability for developing and the quality of economic growth. Dynamic analysis of the sub-sectors of the Russian metallurgy demonstrates the volatility of economic indicators. The industries depend on external, macroeconomic shocks. This fact testifies to the weak manageability of markets by its participants and the state.

**Key words:** industry markets; hybrid market organization; metallurgy; competitive inequality.

### References

1. Avdasheva, S.B. (2003). Kolichestvo protiv kachestva ekonomicheskogo rosta: effektivnost' ispol'zovaniia resurov v rossiiskoi promyshlennosti v 1997–2001 gg. [Quantity vs. Quality of economic growth: Effectiveness of resource use in Russian industry in 1997-2001]. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta (Russian Management Journal)*, No. 2, 51–78.
2. Avdasheva, S.B., Goreiko, N.A. (2011). Mekhanizmy upravleniia transaktsiiami v rossiiskoi obrabatyvaiushchei



- promyshlennosti [Mechanisms of transaction management in the Russian processing industry]. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta (Russian Management Journal)*, Vol. 9, No. 1, 3–28.
3. Vol'chik, V.V. (2002). Effektivnost' rynochnogo protsessa i evoliutsiia institutov [Effectiveness of the market process and evolution of institutions]. *Izvestiia vuzov Severo-Kavkazskogo regiona. Obshchestvennye nauki» [Bulletin of North Caucasus Universities]*, No. 4.
  4. DiMaggio, P., Powell, W. (2010). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields (translated by G. Yudin). *Ekonomicheskaya sotsiologiya (Journal of Economic Sociology)*, Vol. 11, No. 1, 34–56.
  5. Auzan, A.A. (edt.) (2010). *Institutsional'naya ekonomika: novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya [Institutional economics: A new institutional economic theory]*. Moscow, INFRA-M.
  6. Lozhnikov, A.V. (2010). Fenomen rentabel'nosti v rentnoi ekonomike (Phenomenon of profitability in annuity economy) // *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta (Tomsk State University Journal)*, No. 339, 123–126.
  7. Orekhova, S.V. (2016). *Formirovanie ustoichivyykh konkurentnykh preimushchestv firmy: resursno-institutsional'nyi podkhod [Forming a sustainable competitive advantage of a firm: Resource-based and institutional methods]*. Ekaterinburg, Ural State University of Economics.
  8. Radaev, V.V. (2008). Sovremennye ekonomiko-sotsiologicheskie kontseptsii rynka [Contemporary economic and sociological concepts of the market]. *Analiz rynkov s sovremennoi ekonomicheskoi sotsiologii [Analysis of markets in modern economic sociology]*. Moscow, Higher School of Economics, 21–62.
  9. Rothbard, M. (2006). *Power and Market: Government and the Economy*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
  10. Tambovtsev, V.L. (2008). *Teorii institutsional'nykh izmenenii [Theories of institutional transformations]*. Moscow, INFRA-M.
  11. Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press
  12. Williamson, O.E. (1987). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press.
  13. Hayek, F. (1948). *Individualism and Economic Order*. Chicago, University of Chicago Press.
  14. Akerlof, G.A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3, 488–500.
  15. Brown, D.J., Earle, J.S. (2000). Competition and Firm Performance: Lessons from Russia. *Stockholm Institute of Transition Economics Working Paper*, No. 154.
  16. Brown, D.J., Earle, J.S. (2001). Privatization, Competition and Reform Strategies: Theory Evidence from Russian Enterprise Panel Data. *Stockholm Institute of Transition Economics Working Paper*, No. 159.
  17. Carlin, W., Fries, S., Schaffer, M., Seabright, P. (2001). Competition and Enterprise Restructuring in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey. *William Davidson Institute Working Paper*, No. 376.
  18. Coles, J., Hesterly, W. (1998). The impact of firm-specific assets and

- the interaction of uncertainty: an examination of make or buy decisions in public and private hospitals. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 36, No. 3, 383–409.
19. Davis, L.E., North, D.C. (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*. N.Y., Cambridge University Press, 283.
20. Makadok, R., Coff, R. (2009). Both Market and Hierarchy: an Incentive-System Theory of Hybrid Governance Forms. *Academy of Management Review*, Vol. 34, No. 2, 297–319.
21. Menard, C. (2004). The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 160, No. 3, 345–376.
22. Vickers, J., Yarrow, G. (1991). Economic perspectives of privatizations. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 2, 111–132.

### Information about the authors

**Orekhova Svetlana Vladimirovna** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Ural State University of Economics, Ekaterinburg, Russia (620144, Ekaterinburg, 8 March street, 62); e-mail: bentarask@list.ru.

**Dubrovsky Valeriy Zhoresovich** – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Business Economics, Director of the Institute of Economics, of the Federal State Educational Establishment of Higher School of Economics, Ural State University of Economics, Ekaterinburg, Russia (620144, Ekaterinburg, 8 March street, 62); e-mail: dubr@usue.ru.

**Для цитирования:** Орехова С.В., Дубровский В.Ж. Организация отраслевых рынков металлургического комплекса: необычный взгляд // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 3. С. 357–378. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.018.

**For Citation:** Orekhova S.V., Dubrovsky V.Z. Organization of Metallurgical Industry Markets: Uncommon View. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 3, 357–378. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.018.

**Информация о статье:** дата поступления 25 апреля 2017 г.; дата принятия к печати 17 мая 2017 г.

**Article Info:** Received April 25, 2017; Accepted May 17, 2017.

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

---

УДК 338.342.44

**Е.В. Попов<sup>1</sup>***Институт экономики Уральского отделения РАН,  
г. Екатеринбург, Россия***А.Ю. Веретенникова<sup>2</sup>***Институт экономики Уральского отделения РАН,  
г. Екатеринбург, Россия***К.М. Козинская<sup>3</sup>***Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,  
г. Екатеринбург, Россия*

## ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МИРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ<sup>4</sup>

**Аннотация.** Интерес к социальному предпринимательству как к новому направлению научных исследований, так и к практическому виду деятельности, существенно растет. Под социальным предпринимательством авторы понимают совокупность взаимосвязанных видов деятельности, направленных на решение социальных проблем путем развития коммерческой деятельности экономических агентов. В данной статье с целью анализа эволюции социального предпринимательства в мировом пространстве была уточнена трактовка понятия «социальное предпринимательство», рассмотрены особенности развития социального предпринимательства в Европе, США, странах Латинской Америки, Африки и Азии, определены драйверы социально ориентированной деятельности, а также представлены возможные пути развития социального предпринимательства в российской экономике. На основе проведенного сравнительного анализа выявлены этапы периодизации социального предпринимательства в мировом пространстве и представлена характеристика основных движущих сил, способствующих появлению и развитию социального предпринимательства. Авторами показано, что становление и развитие социального предпринимательства в различных странах мира носит неоднородный характер. Его особенности зависят не только от действующей институциональной среды, но и от исторических условий, в которых формируется данный вид деятельности. Определено, что модель европейского или американского социального предпринимательства трансплантирована в развивающиеся страны Латинской Америки и Африки посредством активной поддержки международных организаций и фондов. Вместе с тем необходимым условием для создания социально ориентированных организаций является политическая и правовая среда, позволяющая создать такие организации, а для их успешного функционирования и развития важны социокультурные условия и наличие институтов, занимающихся изучением, обучением и поддержкой социального предпринимательства. Теоретическая значимость данного исследования состоит в систематизации исследований в части развития социального предпринимательства в мировом пространстве. Практическая значимость заключается в анализе опыта внедрения социального предпринимательства в различных странах. Полученные результаты исследования рекомендованы к использованию при разработке программ развития социального предпринимательства в российской экономике.

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство; эволюция; факторы развития социального предпринимательства; драйверы.

## 1. Введение

Социальное предпринимательство представляется достаточно новым феноменом не только для российской экономики, но и для мирового пространства в целом. Еще несколько десятилетий назад идеи социально ориентированной деятельности были представлены в научных исследованиях крайне слабо. Однако в настоящее время можно говорить о прорыве в данной области знаний, в том числе в европейских странах и США, в азиатских странах (особенно в Южной Корее, Японии, на Тайване), Латинской Америке и др. Интерес к данной тематике подкрепляется появлением новых образовательных программ, выпускающих социальных предпринимателей, в крупнейших мировых университетах. Например, активно развивается международная сеть исследований EMES European Research Network, объединяющая с 1996 г. исследовательские центры Европейских стран; Social Enterprise Knowledge Network (SEKN), основанная в 2001 г. Латиноамериканской и Гарвардской школами бизнеса. В различных европейских странах ведется активная деятельность по реализа-

ции программ поддержки социальных организаций и предпринимателей; рассматриваются и принимаются нормативно-правовые акты, регулирующие и поддерживающие деятельность социальных предпринимателей. Например, первой страной, придавшей юридическую силу социальным кооперативам, стала Италия (1991 г.). В Бельгии был принят закон для компаний с социальной миссией в 1998 г., во Франции – в 2001 г. Новейшей правовой формой социального предпринимательства являются так называемые компании общественных интересов («CIC» – Community interest company).

В отечественной экономике социальные предприниматели приравниваются к индивидуальным предпринимателям в их классическом понимании. Однако и специфика деятельности, и институты, обеспечивающие эффективное функционирование данных видов деятельности, существенно разнятся. Вместе с тем социальное предпринимательство, частично решая проблемы обеспечения населения общественными благами, является эффективным способом ликвидации провалов общественного сектора [1], что, с одной стороны, приводит к перераспределению функций государства в части решения общественных проблем, с другой – требует серьезной правовой, административной, институциональной, финансовой и информационной поддержки. В связи с этим изучение феномена социального предпринимательства приобретает для российской экономики особую значимость.

Целью данной работы является исследование эволюции социального предпринимательства в мировом пространстве. Для достижения данной цели было уточнено понятие «социальное предпринимательство», исследована практика развития социального предпринимательства в Восточной и Западной Европе, США, Латинской Америке, африканских странах, странах Восточной Азии, Индии, Китае, выделены

<sup>1</sup> *Попов Евгений Васильевич* – член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург, Россия (620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29); e-mail: eporov@mail.ru.

<sup>2</sup> *Веретенникова Анна Юрьевна* – кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург, Россия (620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29); e-mail: vay\_uies@mail.ru.

<sup>3</sup> *Козинская Ксения Михайловна* – магистрант кафедры теории управления и инноваций Института государственного управления и предпринимательства Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия (620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29); e-mail: ksush1@yandex.ru.

<sup>4</sup> Статья подготовлена в соответствии с планом НИР ИЭ УрО РАН, тема № 0404-2015-0010 в ИСГЗ ФАНО.

периоды развития социального предпринимательства, а также представлен существующий российский опыт в данном вопросе.

## **2. Степень проработанности проблемы развития социального предпринимательства**

Определение социального предпринимательства как явления и социального предпринимателя как его проводника эволюционирует и уточняется на протяжении нескольких последних десятилетий совместно с развитием самой сферы социального предпринимательства. Однако прежде чем перейти к определению «социального предпринимательства», необходимо определить суть самого термина «предпринимательство», что отражено в следующих тезисах.

Во-первых, предпринимательство носит междисциплинарный характер и выступает объектом исследования в экономике, менеджменте, социологии, психологии и других социально-гуманитарных науках. Многоаспектность предпринимательства подтверждает сложность и комплексность данного феномена [2, 3].

Во-вторых, предпринимательские способности являются неотъемлемым условием развития инновационной деятельности. Так, Й. Шумпетер показывает, что «то или иное лицо в принципе является предпринимателем, только если оно “осуществляет новую комбинацию ресурсов”», под которой он и понимает инновацию (нововведение) [4]. Отсюда также следует, что предпринимательство является самостоятельным фактором производства.

В-третьих, предпринимательство становится отдельным видом профессиональной деятельности. Смена государственного режима в начале 90-х гг. сформировала необходимость развития специалистов не только с новым типом мышления, но и владеющих профессиональными компетен-

циями, позволяющими эффективно вести предпринимательскую деятельность. Это стало причиной появления дисциплин, образовательных программ, обучающих предпринимательству как в высшей школе, так и на программах профессиональной переподготовки.

Вместе с тем на современном этапе развития общество сталкивается с рядом нерешенных проблем в социальной сфере. Здесь особую значимость начинают приобретать социально ориентированные виды деятельности. В настоящее время подобные проекты могут быть организованы как социальные программы отдельных предприятий, благотворительные проекты, проекты, основанные на государственно-частном партнерстве, а также в форме социального предпринимательства.

Так называемым отцом социального предпринимательства принято считать У. Дрейтона, основателя некоммерческой организации «Ашока: новаторы для общества» и фонда «Ашока», поддерживающего социальных предпринимателей во всем мире. При этом единства в однозначности трактовки социального предпринимательства достигнуто не было. С. Осберг и Р. Мартин в статье, опубликованной в журнале «Stanford Social Innovation Review» [5], отмечают размытость границ концепции социального предпринимательства, что обусловлено пересмотром соотношения социальных и экономических целей в определении данного феномена. При этом социальное предпринимательство способно эффективно создавать социальные и экономические ценности, одновременно реализуя социально ориентированную миссию и обеспечивая при этом самоокупаемость реализуемого проекта.

Обзор научной литературы позволил выделить как минимум четыре основных школы, занимающих данной проблематикой: социально-инновационная школа, со-

циально-предпринимательская школа, а также европейская и английская научные школы. Социально-инновационная школа, основными представителями которой являются Дж. Томпсон, С. Элворт, Дж. Маир и И. Марти [6], рассматривает социальное предпринимательство как деятельность физических лиц, удовлетворяющих социальные потребности инновационными методами. Предметом исследования представителей социально-предпринимательской школы (Р. Макдональд, Р. Дарт, Р. Андерсон) являются некоммерческие (nonprofit) организации (НКО), обслуживающие социальную сферу и получающие при этом дополнительный доход<sup>5</sup>. В рамках данной школы ученые занимаются поиском новых способов финансирования НКО, а также внедряют эффективные методы управления в деятельности социально ориентированных предприятий. Однако акцент на инновационность здесь не ставится. Представители европейской школы У. Стефан и Л. Уланер, а также Р. Спир и И. Видал, видят цель социально ориентированной деятельности в удовлетворении интересов общества и делают вывод о том, что существование предпринимательства без сильной государственной поддержки невозможно. Согласно подходу английской школы социального предпринимательства (Д. Тернер, К. Лиминг, С. Диксон и А. Клиффорд, Л. Дарби и Х. Дженкинс [7]), решение социальных проблем должно полностью возлагаться на бизнес, при этом получаемый доход направляется прежде всего на удовлетворение социальных нужд.

Проблематика социального предпринимательства привлекает все больше и боль-

ше внимания российских исследователей. Поиск научных работ по ключевым словам («социальное предпринимательство»), посвященных данной теме, в Российском индексе научного цитирования вывел 437 статей (на 14.04.2017), из них 125 были опубликованы в 2016 г. и 20 по результатам первого квартала 2017 г. Среди отечественных исследователей социального предпринимательства следует отметить Н.Ф. Кадол [8], изучающую особенности социального предпринимательства в российской экономике, Ю.Н. Арай и Т.А. Бурмистрову [9], рассматривающих особенности бизнес-моделей в социальном предпринимательстве и др.

В рамках данного исследования мы придерживаемся традиции европейской школы социального предпринимательства, а сам термин предлагаем трактовать как *совокупность взаимосвязанных видов деятельности, направленных на решение социальных проблем путем развития коммерческой деятельности экономических агентов*.

### 3. Процедура исследования

Для достижения цели данного исследования был проведен глубинный анализ англоязычных и отечественных научных статей, представленных в базах данных Scopus, Web of Science, РИНЦ, а также обзор отчетов международных организаций, занимающихся социальным предпринимательством.

В ходе проведения исследования был применен метод систематизации, позволивший выявить особенности формирования и развития социального предпринимательства в Восточной и Западной Европе, США, Латинской Америке, африканских, латиноамериканских странах, странах восточной Азии, Индии, Китае, России, а также метод сравнительного анализа, ставший основой выделения этапов периодизации социального предпринимательства в мировой практике.

<sup>5</sup> Dees J., Anderson B. Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought [Электронный ресурс]. URL: [https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/02/BookChapter\\_Deese\\_FramingTheoryofSE\\_2006.pdf](https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/02/BookChapter_Deese_FramingTheoryofSE_2006.pdf)



Процедура исследования включала три этапа. На первом этапе были систематизированы научные работы по данной проблематике по странам и регионам. На втором этапе определены периоды формирования социального предпринимательства и показано, какие события и действия являлись наиболее важными в данный период на конкретной территории и значительно повлияли на развитие социального предпринимательства. На третьем этапе сформирован перечень драйверов развития социального предпринимательства и представлен российский опыт формирования данного типа деятельности.

#### **4. Эволюция развития социального предпринимательства в мировой практике**

Развитие социального предпринимательства как эффективного способа решения общественных проблем имеет на различных территориях свои особенности. Пионерами в развитии данного вида деятельности стали Европа и США. При этом формирование теоретических основ социального предпринимательства до 2005 г. на данных территориях проходило параллельно и почти не имело точек соприкосновения. Первый мост был проложен А. Николсом и Дж. Маиром, К. Стюартом, Д. Хорсом и Дж. Керлином [10]. Ученые провели сравнительный анализ идей социального предпринимательства в странах Европы и США. Однако в научной литературе недостаточно уделено внимания регионам, в которых социальное предпринимательство находится на начальных этапах формирования. В рамках данного исследования, рассматривая исторический контекст возникновения социально ориентированной деятельности в различных странах, мы делаем попытку сближения существующих исследований с целью формирования единого взгляда на эволюцию процессов социального предпринимательства.

#### **4.1. Социальное предпринимательство в Европе**

Организации третьего сектора (некоммерческие организации, кооперативы и ассоциации взаимопомощи) в большинстве стран Западной Европы начали играть значительную роль в оказании социальных услуг еще до Второй мировой войны, что было обусловлено преимущественно христианской филантропической традицией. Важность НКО, занимающихся социально ориентированной деятельностью, возросла в 1950-х гг., что было связано с принятием законов, направленных на борьбу с бедностью и решение жилищного вопроса. С конца 60-х – начала 70-х гг. поиски демократического общества и равноправия во всех сферах жизни привели к расцвету общественных движений, направленных на решение социальных проблем.

Однако, начиная с 1970-х гг., европейская система социального обеспечения столкнулась с серьезными финансовыми и организационными проблемами, причиной чего стало снижение уровня экономического развития и рост безработицы. Все это сопровождалось кризисом, который привел к бюджетному дефициту. Произошли серьезные изменения в структуре бюджета: доходы увеличивались достаточно медленно, однако расходы на субсидирование безработных росли.

В сложившейся ситуации большинство европейских стран стало сокращать финансирование социальных служб. Тем не менее предпринимаемых мер, направленных на сокращение безработицы, было недостаточно. Кризис системы социального обеспечения также сопровождался снижением неформальной поддержки семей, что было связано с увеличением занятости женщин и уменьшением размеров семей.

В связи с тем, что снижение экономического роста имело долгосрочный характер, на государственном уровне было принято

решении о проведении социальных реформ. В целях снижения расходов в социальной сфере была разработана программа предоставления услуг нуждающимся. Программа предполагала децентрализацию власти на местах в сфере разработки и внедрения социальной политики, введение единых цен и тарифов, приватизацию ряда услуг, переход от пассивной политики снижения безработицы населения к активной. Однако введение единых цен и тарифов оказало негативное влияние на самые незащищенные слои населения и в конечном итоге привело еще к большему росту социального неравенства.

Развитие кризиса и реформы социально-экономического обеспечения привели к возрождению некоммерческого сектора экономики. С начала 1970-х гг. почти во всех европейских странах правозащитные организации и общественные группы подключились к оказанию социальных услуг. В начале своей деятельности эти организации были автономны и основаны на волонтерской деятельности. На протяжении 1980–1990-х гг. вследствие изменения социальной политики и ряда мер, предпринятых на государственном уровне, положение социально ориентированных организаций укрепились.

Зависимость социального предпринимательства от исторических, социально-культурных и географических условий развития обусловила рассмотрение предпосылок формирования социального предпринимательства в Западной, Южной, Северной и Восточной Европе отдельно.

**Западная Европа.** Согласно типологии Эскина – Андерсона [11], в странах с «бисмаркской» традицией, к которой также могут быть отнесены и страны «корпоративистской» группы (Бельгия, Франция, Германия и Ирландия), некоммерческие организации, регулируемые и финансируемые государственными органами, играли важную роль в обеспечении общества социальными услугами [12]. На протяжении

1980-х гг. государство, столкнувшись с высоким уровнем безработицы и финансовым кризисом, перестало распределять финансовые ресурсы в пользу безработных и разработало программы, направленные на повышение активности безработных в отношении трудовой деятельности, посредством организации тренинговых программ, а также субсидирования. Например, была внедрена программа «вторичного рынка труда», предлагающая промежуточную форму трудоустройства. Программа поощряла создание новых рабочих мест в тех областях, в которых возникали социальные проблемы. В процессе долговременного сотрудничества государства с некоммерческими организациями в области обеспечения социальными услугами политические силы полагались на ассоциации, реализующие данную программу. Часть ассоциаций были инициаторами интеграции безработных через производственную деятельность и фактически осуществили переворот на рынке труда еще до институционального закрепления программы. В процессе институционализации данной программы ассоциации все чаще являлись инструментом для ее реализации, что привело к росту роли некоммерческого сектора в экономике.

В Великобритании, которая традиционно считается символом либеральной модели управления, низкий уровень расходов государства на социальные нужды компенсировался частными добровольными пожертвованиями. Несмотря на опыт двух мировых войн, повлекших развитие государственных социальных программ, благотворительные организации существовали благодаря финансовой поддержке частных лиц [13]. Однако вследствие применения квазирыночных механизмов развития эффективности социальных программ данная ситуация изменилась в конце 1970-х – начале 1980-х гг. Государство продолжило финансирование и управление социаль-



ными услугами, при этом их производство стало доступно для всех видов организаций общественного сектора, третьего сектора, коммерческих организаций, что породило конкуренцию на рынке социальных услуг. В частности, в 1990-х гг. в Великобритании было проведено реформирование системы здравоохранения и образования, что позволило снизить уровень забюрократизированности государственного сектора [14]. Государственные службы осуществляли закупки путем предоставления подрядов «независимому сектору». Основное внимание было направлено на частных поставщиков как в лице коммерческих, так и некоммерческих компаний.

С победой лейбористской партии на выборах в 1997 г. изменилась социальная политика Великобритании в отношении социального предпринимательства. Уже в 1998 г. благодаря сотрудничеству различных кооперативов и государственных органов появилась первая организация Social Enterprise London, поддерживающая социальных предпринимателей. Данная организация, помимо обеспечения поддержки данного вида деятельности, способствовала подготовке специалистов в сфере социального предпринимательства в Университете Восточного Лондона. Следующим шагом в отношении социально ориентированной деятельности стало создание «Объединения социальных предпринимателей» в Министерстве торговли и промышленности. Также в Великобритании для организаций, решающих социальные вопросы, появилась новая организационно-правовая форма – Community Interest Company (CIC). В настоящее время модель социального предпринимательства в Великобритании имеет коммерческий характер.

Таким образом, возникновение социального предпринимательства в Западной Европе произошло благодаря активной поддержке государства. Важными драйверами развития при этом явились культура

гражданского общества и правовая среда, созданная государством для поддержки социально ориентированных предприятий.

**Южная Европа.** В странах Южной Европы, в частности в Италии и Португалии, наблюдался низкий уровень государственных расходов на социальное обеспечение населения. Семьи стали ключевыми действующими лицами в обеспечении благосостояния общества. Исторически церковные благотворительные организации играли центральную роль в решении социальных проблем общества, но в XX в., особенно в период фашистской оккупации, эта функция была поставлена под контроль и ограничена государством.

Испанию и Италию принято относить к странам с сильной кооперативной традицией. В конце 1980-х гг. в ответ на неудовлетворенные социальные нужды, а также в условиях стремительного старения населения и изменениями структуры семьи, в Италии возникли новые формы сотрудничества. В отличие от традиционных кооперативов, эти организации выражали интересы их членов, в состав которых входили непосредственные работники, волонтеры и другие члены организации. Концепция «социального предприятия» в Италии получила развитие благодаря выпущенному в 1990 гг. журналу «Impresasociale».

**Восточная Европа.** Развал коммунистической системы, совпавший с экономической рецессией в 1970-х гг. и ростом безработицы, способствовал возникновению сектора социального предпринимательства в странах Восточной Европы. Важную роль здесь сыграли иностранные агенты. Международное сообщество, основываясь на опыте западноевропейских стран, предприняло ряд мер для решения социальных проблем в регионе. Внешняя помощь выражалась в технической и финансовой поддержке и привела к росту местных социальных предприятий. В дальнейшем присоединение этих стран к Евросо-

юзу потребовало дальнейшее решение социальных вопросов, что еще больше укрепило роль социально ориентированных организаций. Однако вследствие наличия правовых и институциональных пробелов данный сектор не получил должного развития на данной территории. Правительство многих стран препятствовало ведению социально ориентированными организациями активной экономической деятельности и ограничило возможности распределения прибыли среди их участников [15]. С. Бургаза отмечает, что для более энергичного роста социального предпринимательства в этих странах необходим пересмотр налоговой системы и системы поддержки некоммерческих организаций, в рамках которых и реализуется социально ориентированная деятельность.

В целом драйверами развития социального предпринимательства в Восточной Европе стало крушение коммунистического режима, отстранение государства от решения социальных проблем и поддержка западноевропейских стран.

**Северная Европа.** Страны Северной Европы относятся к социально-демократической группе и имеют самый высокий уровень расходов на социальное обеспечение. Здесь наблюдалось разделение задач между государством, бизнес-сектором и гражданским обществом [16]. Государство способствовало повышению благосостояния общества, на бизнес-сектор легла функция производства, накопления и создание рабочих мест, а гражданское общество было сосредоточено на объединении интересов и формировании общественных программ.

Северная Европа выбрала путь развития социального предпринимательства посредством формирования социальных кооперативов. Результаты появились уже в 1980-х гг. Например, первая ассоциация рабочих в Швеции инициировала реформу психиатрической помощи в рамках охраны здоровья [17], объединения родителей

Швеции обеспечили стремительный рост программы государственного ухода за детьми посредством поиска новых моделей образования [18].

В целом следует отметить, что развитие социального предпринимательства в Европе сопровождалось формированием благоприятных политических и правовых условий (Италия, Великобритания, Бельгия и др.). В странах Восточной Европы социальное предпринимательство было привнесено из Западной Европы благодаря тесным социальным, экономическим и культурным связям.

#### **4.2. Развитие новых правовых форм социального предпринимательства в Европе**

Особое влияние на развитие социального предпринимательства оказали изменения в нормативно-правовых актах отдельных европейских стран. После принятия закона о «социальных кооперативах» (1991 г.), во второй половине 90-х гг. в отдельных странах были введены организационно-правовые формы, поддерживающие предпринимательский подход и адаптированные к возрастающему количеству некоммерческих организаций [19]. Во Франции, Португалии, Испании и Греции новые юридические формы были кооперативного типа. Бельгия, Великобритания и Италия выбрали более открытые модели социально ориентированных организаций, имеющие отношение не только к кооперативной традиции, но и к коммерческой.

Вместе с тем существовало разнообразие правовых форм вне этой дихотомии. Например, французские и итальянские организационно-правовые формы ведения социально ориентированной деятельности могут быть охарактеризованы как «формы с многочисленными заинтересованными сторонами», так как они позволяют работать совместно различным типам участников (работникам по найму, пользователям, волонтерам). Бельгийская «организация с

социальной миссией» и итальянский закон о социальном предпринимательстве позволили создать условия, в которых не только социальные кооперативы и некоммерческие организации, но и инвестиционные организации могли бы эффективно функционировать в социальной сфере.

В Великобритании в 2004 г. Парламент одобрил создание закона об «общественных компаниях», спустя два года правительство утвердило определение социального предпринимательства как «бизнеса с социальной миссией, в котором прибыль реинвестируется на удовлетворение общественных проблем, а не максимизацию доходов владельцев и акционеров».

Помимо создания новых правовых форм, в конце XX в. получили развитие общественные программы, направленные на интеграцию рабочих мест. Несмотря на то, что социально ориентированные организации могут быть полезны во многих сферах деятельности, в 1990-х гг. основным видом социальных организаций, доминирующим по всей Европе, стали так называемые Work integration social enterprises (WISEs). Главная цель такой формы организации заключалась в обеспечении работой низко квалифицированных безработных [20]. В ряде случаев это приводило к объединению социально ориентированных предприятий с организациями, способствующих трудоустройству. «Бисмаркские» страны первые приняли законопроекты, ставшие «конвейерной лентой» в сфере труда. Законопроект о социальных предприятиях, принятый в Финляндии в 2003 г., является еще одним подтверждением этого тренда. Согласно данному законопроекту социально ориентированными предприятиями, независимо от юридического статуса, являются ориентированные на рынок организации, созданные для найма работников с ограниченными возможностями или безработных. В 2006 г. Польша приняла акт о социальных

кооперативах, который также был предназначен для интеграции безработных.

Проведенный анализ позволил выделить следующие характеристики социального предпринимательства в Европе.

Во-первых, показан **предпринимательский характер данного вида деятельности**. Зачастую социально ориентированные организации вынуждены искать дополнительные финансовые источники путем предпринимательской деятельности. Кроме того, социально ориентированные организации основывают свою деятельность на нескольких источниках финансирования (гранты, дотации, пожертвования) и ориентированы на получение экономических результатов от своей деятельности.

Во-вторых, социально ориентированные организации в Европе нацелены на создание новых рабочих мест, особенно для категорий населения, имеющих проблемы при трудоустройстве.

В-третьих, реализуемые социальные проекты носят, как правило, локальный характер, связаны с определенным сообществом или группой лиц.

В-четвертых, социальные предприниматели стремятся к корпоративному типу организации и демократическому стилю управления.

### **4.3. Соединенные Штаты Америки**

Особый вклад в развитии социального предпринимательства в мировой практике принадлежит Соединенным Штатам Америки. Основной отличительной чертой формирования социального предпринимательства здесь является коммерческая направленность социально ориентированных организаций. Как отмечает исследователь Дж. Керлин, эта черта подтверждается историческими условиями развития США. Общество или религиозные группы продавали домашние товары на рынках, чтобы полученный доход передать нуждающимся

в качестве добровольных пожертвований [21]. Данная стратегия не только поддерживала существование некоммерческих организаций, но и стимулировала создание новых. В 60-е гг. XX в. правительство США разработало программу «Великое общество» (Great Society), согласно которой федеральное правительство посредством фондов инвестировало миллиарды долларов в программы помощи бедным, а также в образование, здравоохранение, развитие сообществ, окружающую среду и искусство. Во избежание забюрократизированности государственного аппарата большинство фондов действовало через НКО, что и способствовало увеличению их количества.

Тем не менее кризис 1970-х гг. привел к спаду благосостояния и сокращению федерального бюджета [17]. Согласно данным исследований Л. Саламона, размер сокращений расходов на социальные нужды достиг 38 млрд долларов на протяжении 1970–1980-х гг. Некоммерческие организации воспользовались социальным предпринимательством, чтобы заполнить пробел, возникший вследствие сокращения государственных расходов на социальную сферу. В период с 1977 по 1989 г. около 40 % доходов организаций, оказывающих социальные услуги, поступали благодаря реализации коммерческой деятельности. Сокращение финансирования совместно с усилением конкуренции на выделяемые государством средства привели НКО к необходимости организации коммерческой деятельности, которая напрямую не была связана с заявленной ими социальной миссией.

Еще одной важной особенностью развития социального предпринимательства в США является развитие новых подходов к управлению и предпринимательского сектора в целом [22]. Так, период 1990-х гг. характеризуется появлением консалтинговых компаний, консультирующих некоммерческие организации по вопросам

предпринимательской деятельности. Эта тенденция укрепилась расцветом институтов, инициатив и ростом консультационных практик в поддержку новой отрасли. Более того, Национальное Собрание социальных предпринимателей, проведенное в 1998 г., способствовало образованию нового сообщества специалистов, посвящающих свою деятельность социальной миссии.

Таким образом, причинами возникновения социального предпринимательства в США стало отстранение государства от решения социальных вопросов, коммерческий характер решения социальных проблем, развитая экосистема, сформированная благодаря частным фондам, а также научным наработкам в данной области [23].

#### **4.4. Социальное предпринимательство в развивающихся странах**

**Африка.** Причины развития социального предпринимательства в развивающихся странах существенно отличаются от развитых. Следует отметить, что процесс возникновения социально ориентированных предприятий в Африке имеет схожие черты с США, в части прекращения государственного финансирования в третьем секторе экономики. Однако для того чтобы понять исторический контекст появления социальных предприятий, необходимо обратиться к роли иностранных субъектов, традиционно оказывающих значительное влияние на политику стран Африки. В частности, Всемирный банк и Международный валютный фонд на пике нефтяного кризиса в 1970-х создали программу политики структурной перестройки и выдали займы развивающимся странам с целью сокращения финансовых диспропорций стран-получателей и ускорения рыночных реформ. В результате страны Африки приняли политику снижения государственных расходов, приватизации и отмены регулирования. Последствия этой политики способствовали постепен-

ному разрушению местных компаний, неспособных конкурировать с крупными корпорациями. Ситуация сокращения государственного финансирования и роста проблем в экономике привела некоммерческие организации к решению включения социального предпринимательства в процесс обеспечение стабильности производства товаров и услуг населению. В то же самое время дерегуляция и приватизация привела политику структурной перестройки к плюрализму, снизив роль государства. Как следствие, в условиях ухудшения социального положения и одновременно отстранения государства от общественных проблем некоммерческий сектор рос быстрыми темпами. Сопrotивляясь финансовой неустойчивости зависимости от внешнего финансирования, НКО предприняли попытки перехода к новой модели функционирования, позволяющую обеспечить их финансовую стабильность. Именно таким образом в конце XX – начале XXI в. в африканских странах в сфере некоммерческих организации возникли первые социально ориентированные предпринимательские фирмы.

Неспособность государств справиться с социально-экономическими проблемами также привлекла внимание всемирной общественности, в том числе к некоммерческим организациям. П. Чабаль и Дж. Даоз отмечают в своем исследовании, что помощь стала наиболее значимым фактором развития и привела к росту некоммерческих организаций и социально ориентированных предприятий [24]. Значительная часть помощи поступала от США, что стало причиной распространения американской модели социального предпринимательства на Африканский континент.

**Страны Латинской Америки.** Развитие социального предпринимательства в Латинской Америке имеет схожие черты со странами Европы в отношении корпоративного типа организаций. Формирование социаль-

ного предпринимательства в этих странах происходило под влиянием европейской традиции благодаря иммигрантам из Западной Европы. Основными драйверами развития социального предпринимательства в этом регионе стали внешние условия: экономический кризис, смена власти и меры «Вашингтонского консенсуса», принятого в 1989 г. для решения социально-экономических проблем в странах Латинской Америки и отхода от командно-административной модели экономического развития. Эти меры были направлены на усиление рыночной экономики, а также снижение государственного влияния. Как отмечает Дж. Дефоурни, политические условия и неудавшиеся коммунистические реформы оказались благоприятными для появления социального предпринимательства. Это привело к возможности создания социальными организациями альтернативы государственным услугам [25]. Тем не менее принятые меры не были успешными, что привело к усугублению социально-экономических проблем. Так, по данным 2001 г. в Аргентине 53 % населения оказалось за чертой бедности. На фоне этих событий возникновение социальных организаций в виде кооперативов стало вариантом решением социально-экономических проблем.

Важной особенностью социально-экономических процессов в странах Латинской Америки является так называемое социальное исключение (*social exclusion*), вследствие которого как отдельные индивиды, так и целые группы были лишены доступа к возможностям рынка. Различные барьеры и ограничения препятствовали тому, чтобы представители малообеспеченных слоев населения становились самостоятельными агентами финансово-хозяйственных отношений. Под давлением международных организаций и ассоциаций, а также в условиях обострения социальной напряженности в Латинской Америке в последние



годы стали появляться проекты вовлечения бизнесом бедных слоев населения в экономическую деятельность на разных этапах цепочки создания ценности.

**Страны Восточной Азии.** Сфера социальной политики стран Восточной Азии начала привлекать внимание мирового сообщества, начиная с 1980-х гг. Несомненным преимуществом во внутреннем развитии стран данного региона было социальное единство, повлекшее за собой бурное экономическое развитие, которое, в свою очередь, заложило благоприятную почву для проведения рациональной социальной политики. Наряду с достижением высоких темпов экономического роста, правительство сохраняло сравнительно низкий уровень налогообложения и государственных расходов. Кроме этого, азиатским странам удавалось поддерживать внутреннюю социально-политическую стабильность.

Период развития социального предпринимательства с 1960-х до 1980-х гг. характеризуется в основном минимальным уровнем социального обеспечения и медленным развитием социальной сферы на данной территории. Расширение социального обеспечения и активизация социальной политики начались лишь в 1980-х гг. Этот период развития социальной политики в регионе связан в первую очередь с осуществлением демократического правления. Одним из важных рубежей на этом этапе был азиатский финансовый кризис, после которого продолжилась реструктуризация и расширение социального обеспечения. На данном этапе наблюдается значительное качественное и количественное расширение системы соцобеспечения как на юге, так и на севере Восточной Азии. Успеха в данном вопросе удалось достичь Южной Корее и Тайваню благодаря проведению прогрессивных реформ в целях создания более инклюзивной и обширной системы социального обеспечения.

Началом массового развития социального предпринимательства в Азии можно считать 1990-е гг., когда в регионе стали появляться социально ориентированные предпринимательские фирмы. Появление таких фирм происходило при отсутствии источников привлечения капитала. Единственными средствами для запуска бизнеса были либо личные средства предпринимателей, либо гранты. Грантодателями, как правило, выступали фонды и религиозные организации. Следует отметить, что основной религией таких стран, как Индонезия, Пакистан, Бангладеш, Малайзия, является ислам. Согласно исламским традициям все верующие, обладающие имуществом сверх своих основных нужд и нужд семей, должны раз в год выплачивать так называемый закят (пожертвование). Благодаря собранным средствам было открыто множество социально ориентированных предпринимательских фирм.

Вместе с тем мощным импульсом для развития социального предпринимательства в странах Юго-Восточной Азии послужил экономический кризис 1997 г., который усугубил социальные проблемы общества, в частности привел к росту уровня безработицы и социального неравенства. С развитием программ по выходу из кризиса правительства стран Юго-Восточной Азии стали рассматривать социальное предпринимательство как один из важных механизмов решения социальных проблем. Опираясь на опыт стран Северной Америки и Европы, правительствами данных стран стали внедряться механизмы поддержки социального предпринимательства. В настоящее время политика многих азиатских государств направлена на развитие социального предпринимательства.

В отношении развития некоммерческих организаций следует отметить, что ввиду активного участия государства в развитии социальной политики, первые попытки не-

коммерческих организаций совместить социально ориентированную деятельность с коммерческой были восприняты скептически. В ряде случаев коммерческая деятельность НКО противоречила налоговому режиму. Это стало причиной того, что социально ориентированные организации слабо представлены в данном регионе и находятся в зависимости от государственного финансирования и проводимой им политики.

**Индия.** Опыт развития социального предпринимательства в Индии отличается от стран Азии. Индию зачастую называют рассадником социально ориентированной деятельности. В этой стране государство активно участвует в развитии третьего сектора экономики и некоммерческих организаций, решающих социальные проблемы. С момента обретения независимости в 1947 г. Индия приняла ряд мер под названием «*license raj*» («эпоха лицензий»). В соответствии с этой политикой, экономика страны носила плановый характер и находилась под контролем государства. Первый премьер-министр Д. Неру учредил комиссию по планированию и создал систему пятилетнего плана развития страны. Однако принятые меры оказались неэффективными и привели к большим экономическим потерям, в том числе в социальном секторе. Как и в ряде других стран, правительство Индии сократило траты на социальные нужды, что способствовало увеличению роли третьего сектора в решении общественных проблем и стало предпосылкой формирования социального предпринимательства в начале 1980-х гг. Кризис платежного баланса привел к необходимости привлечения кредитных средств Международного валютного фонда, правительство договорилось о реформировании экономики Индии в сторону либерализации. В результате этих мер в стране началась приватизация, децентрализация, сокращение роли государства в социальной сфере и в то же время расшире-

ние прав и возможностей негосударственных субъектов не только в экономической сфере, но и социальной. Таким образом, политическая обстановка способствовала появлению условий, необходимых для появления третьего сектора. Кроме того, на развитие социального предпринимательства оказала благоприятное влияние существующая правовая среда, в частности наличие правовых инструментов и организационно-правовых форм, позволяющих экспериментировать и создавать эффективные организации. Широкий ряд социальных проблем Индии (высокий уровень бедности, отсутствие необходимой медицинской помощи и чистой воды) привлекли внимание общественности не только в рамках страны, но и за рубежом. Сегодня можно говорить о существовании в Индии целой экосистемы, поддерживающей и формирующей социальное предпринимательство, включающей образовательные учреждения, социальные сети, государственные институты, фонды, венчурных инвесторов и т. д.

**Китай.** По данным Британского совета, социальное предпринимательство в Китае является достаточно новым явлением. Оно привлекло внимание общественности лишь в 2004 г. благодаря статьям Д. Борстейна «Как изменить мир: социальные предприниматели и сила новых идей» и Ч. Лидбиатера «Расцвет социального предпринимательства». Представленные работы явились катализатором изучения социального предпринимательства в этой стране. На сегодняшний день социально ориентированная деятельность в Китае находится на этапе своего зарождения. Большинство социальных предпринимателей работают по модели НКО, а 85–90 % социальных предпринимателей полностью зависят от пожертвований. При этом существуют серьезные барьеры в части регистрации и организации деятельности НКО вследствие высокой степени контроля их деятельности

со стороны государства. Такие организации должны спонсироваться Коммунистической партией Китая и иметь значительный первоначальный капитал. Кроме того, региональные НКО не имеют права работать вне своего населенного пункта, а национальные – на местном уровне. В результате подобных ограничений многие социальные предприниматели предпочитают регистрироваться как коммерческие организации.

Отсутствие традиции социально ориентированной деятельности среди населения здесь также связано с тем, что граждане данной страны ожидают решения социальных проблем исключительно от государства и, как следствие, не проявляет инициативы. Самым значительным препятствием развития социально-предпринимательской деятельности является недостаточный интерес к некоммерческой деятельности.

Однако высокая скорость адаптации данной страны к изменяющимся внутренним и внешним условиям сказывается на социально ориентированной деятельности благоприятно. Только в 2011 г. (по данным Skoll World Forum) были зафиксированы следующие положительные тенденции: число частных фондов превысило число государственных, увеличилось участие частного капитала в решении социальных проблем. По мнению профессора Школы бизнеса им. Фукуа Дюкского Университета, директора Центра распространения социального предпринимательства (Center for the Advancement of Social Entrepreneurship) Г. Диза, за последние 30 лет Китай продемонстрировал способность создавать новые институты и инструменты достаточно быстро. Он добавляет, что если такие же силы будут направлены на создание необходимой инфраструктуры для стимулирования и поддержки социального предпринимательства, то Китай сможет стать примером для всего мира [26].

## 5. Периоды формирования социального предпринимательства в мировой практике

Проведенный анализ позволил вывить три основных периода формирования социального предпринимательства.

Первый период (окончание Второй мировой войны – энергетический кризис 1973 г.) характеризуется зарождением социально-предпринимательской деятельности, включением гражданского общества в решение проблем.

Второй период (с 1970–1980 гг.) характеризуется борьбой с последствиями кризиса и поиском новых путей решения социально-экономических проблем. Кризис, приведший к тяжелым экономическим последствиям практически во всех регионах мира, вынудил страны сократить расходы на развитие и поддержание социальных программ, что стало причиной появления организаций, способных заполнить образовавшиеся пустоты. Кроме того, созданию социально ориентированных организаций способствовали политические и правовые режимы в странах Европы и США.

Третий период (1990-е – начало 2000-х) характеризуется распространением социального предпринимательства, появлением новых правовых форм и международных фондов, изучающих и поддерживающих социально ориентированную деятельность (табл. 1).

## 6. Драйверы развития социального предпринимательства

В результате исследования причин возникновения социального предпринимательства в отдельных регионах мира можно выделить четыре основных фактора, способствующих развитию данного вида деятельности.

*1. Политические условия: роль государства.* Политическая среда является основополагающим фактором для возникновения



Эволюция социального предпринимательства в мировом пространстве

Таблица 1

Период	Периодизация социального предпринимательства в мировом пространстве						Азия				
	Западная Европа	Великобритания	Северная Европа	Южная Европа	Восточная Европа	США	Африка	Латиноамериканская Америка	Восточная Азия	Индия	Китай
1945–1973 гг.	Появление НКО при активной роли государственной политике	Активная роль государства и поддержки в частном секторе	Активная государственная поддержка НКО, фондов и предприятий	Христианская (филигрантская) традиция	Монополия коммунистического режима в решении всех вопросов общества	Отсутствие государственной поддержки, частные пожертвования, участие бизнеса	Слаборазвитая социальная политика, нерешенные социально-экономические проблемы	Слаборазвитая социальная политика, нерешенные социально-экономические проблемы; отсутствие источников финансирования, частные пожертвования	Активная государственная социальная политика, план «Ян-тилеток»	Активная государственная социальная политика, отсутствие государственного предпринимательства	Монополия коммунистического режима на решение социальных проблем, отсутствие социального предпринимательства
1973–1980-е гг.	Появление социального предпринимательства благодаря объединению сил государственного и частного сектора	Политика квазирыночной экономики, уменьшение количества социальных предприятий	Сильная поддержка социального предпринимательства государством	Формирование первых социальных кооперативов	Крах политики социализма. Помощь западноевропейских стран в реализации программ социального предпринимательства	Отстранение государства от решения социальных проблем, появление фондов поддержки	Кризис и структурной перестройки	Меры Вашингтонского консенсуса	Кризис, либерализация экономики и появление социально ориентированных НКО	Кризис, либерализация экономики и появление социально ориентированных НКО	Кризис, либерализация экономики и появление социально ориентированных НКО
1990-е гг. – по настоящее время	Активное развитие социального предпринимательства, а также его распространение; создание и распространение новых организационно-правовых форм	Активное развитие социального предпринимательства, а также его распространение; создание и распространение новых организационно-правовых форм	Активное развитие социального предпринимательства, а также его распространение; создание и распространение новых организационно-правовых форм	Активное развитие социального предпринимательства, а также его распространение; создание и распространение новых организационно-правовых форм	Активное развитие социального предпринимательства, а также его распространение; создание и распространение новых организационно-правовых форм	Образование институциональной среды, развитие бизнес-подходов к социально-предпринимательству	Поддержка США, появление первых социальных предприятий	Помощь европейских стран, появление первых социальных предприятий	Переход к активной государственной поддержке, появление первых НКО	Расцвет социального предпринимательства, образование институциональной среды, развитие правовых форм	Зарождение НКО и социально ориентированной деятельности

социального предпринимательства. Несмотря на то, что социальные предприниматели решают проблемы общества, между государственными субъектом и компаниями, ориентированными на социальное предпринимательство, может наблюдаться дисбаланс сил. Политические силы определяют проблемы, требующие решения на государственном уровне, а остальные перепоручают третьему сектору. Благоприятный политический климат достигается двумя способами: в первом случае государство отходит от решения социальных проблем и предоставляет эту сферу некоммерческим организациям и социальному предпринимательству, во втором случае – государство способствует развитию, продвижению и обеспечивает поддержку социально ориентированных организаций.

2. *Правовая среда.* Следующим важным фактором развития социального предпринимательства является правовая среда, которая не должна быть чрезмерно жесткой в регулировании и контроле социальных предпринимателей. Всемирный банк публикует ежегодные рейтинги, оценивающие нормативно-правовую среду ведения бизнеса в разных странах. Рейтинг учитывает различные показатели, способствующие развитию бизнеса: кредиты, налоги, договорные отношения, процедуры закрытия бизнеса и т.д. Подобный подход аналогичным образом применим и к социальному предпринимательству, требующему для своего развития адекватную правовую среду. Мы полагаем, что должно существовать множество организационно-правовых форм, не создающих ограничений в отношении получения прибыли и реализации инновационного потенциала социальных предприятий.

3. *Социокультурная среда.* В связи с тем, что внешняя среда оказывает влияние на частных лиц, способных заниматься социальным предпринимательством, со-

циально-культурная среда является необходимым фактором развития социального предпринимательства. Одной из важных культурных характеристик создания благоприятной среды социального предпринимательства в обществе является его динамичность и активность. Главным действующим лицом в формировании третьего сектора является активное гражданское общество. Не менее важным фактором развития социального предпринимательства являются отношения со странами, у которых можно перенять опыт в данном виде деятельности. Западная Европа и США распространили свои модели социально ориентированной деятельности на страны Латинской Америки, Африки и Восточной Европы. Влияние центров имело различный характер: в Латинской Америке преимущественно через культурное влияние европейских эмигрантов, Европейский союз оказал существенное влияние в Восточной Европе, активнее всего страны Африки переняли модели и опыт США. Таким образом, экономические, социальные, культурные связи благоприятно сказались на опыте развития социального предпринимательства.

*Инновационная инфраструктура (в том числе научные организации, фонды и т.д.).* Если политическая и правовая среда обеспечивает возможности для появления социального предпринимательства, социокультурные условия создают благоприятные условия для его возникновения, то институты стимулируют рост и способствуют его дальнейшему развитию. Это можно увидеть на примере США, где научные институты и частные фонды создали ряд поддерживающих мер в виде исследований в области управления некоммерческими организациями, обеспечивающими основу для инновационных решений, а также бизнес-планирования, позволяющего использовать финансовые ресурсы. Поддержка этих организаций играла важную роль в

содействии развития сектора социального предпринимательства, так как они являются координационным центром по передаче опыта и помощи отдельным предпринимателям в процессах внедрения инноваций и управления социальными организациями. Программы, разработанные научными институтами в отношении социального предпринимательства, способствуют дальнейшему укреплению и развитию данного вида деятельности.

### **7. Развитие социального предпринимательства в России**

В России, несмотря на ряд законодательных инициатив, принятых за последние десять лет, социальное предпринимательство находится на ранней стадии своего развития. Так, по данным GEM за 2009 г. доля населения, задействованного в социально ориентированной деятельности, составила около 0,6 %, что является крайне низким показателем<sup>6</sup>. С целью более подробного анализа российского опыта развития социального предпринимательства было рассмотрено, каким образом описанные в предыдущем пункте драйверы отражаются на данном виде деятельности в российской экономике.

*Политические условия.* Первые попытки развития социального предпринимательства в России на уровне государственной политики относятся ко второй половине 2000-х гг. Так, столкнувшись с кризисом и, как следствие, нехваткой финансовых ресурсов, правительство осознало необходимость реформирования социальной сферы и развития третьего сектора экономики. Несмотря на то, что фактически, российское правительство на сегодняшний день имеет монополию на решение общественных про-

блем, происходит ряд изменений в социальной политике. На государственном уровне разрабатываются законопроекты поддержки социального предпринимательства, осуществляется финансирование НКО. В частности в 2011–2013 гг. Минэкономразвития России на реализацию мероприятий по поддержке социально ориентированных НКО затратило 880 млн рублей, из них 600 млн – на субсидии региональным бюджетам, 132 млн – на прямые субсидии социально ориентированных НКО, 100 млн – на обучение социально ориентированных работников НКО. В 2014 г. выделено 660 млн руб. 45 субъектам РФ, в 2015 г. – 621 млн руб. 55 субъектам. Субсидии предоставляются в рамках программы «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций».

*Правовая среда.* В настоящий момент в нормативно-правовой базе РФ общепринятое определение социально ориентированной предпринимательской деятельности. Первая и единственная трактовка была принята Минэкономразвитием России в приказе от 24 апреля 2013 г. № 220 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов РФ, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами РФ»<sup>7</sup>. Согласно этому документу, социальным предпринимательством является социально-ответственная деятельность субъектов малого и среднего

<sup>6</sup> The Global Entrepreneurship Monitor's Report on social entrepreneurship. 2009 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gemconsortium.org/report>

<sup>7</sup> Приказ Минэкономразвития России № 220 от 24.04.2013 г. «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallbusiness/doc20130424\\_06](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallbusiness/doc20130424_06)

предпринимательства, направленная на решение социальных проблем. По мнению экспертов, данная трактовка несовершенна, пересекается с социальными услугами и затрудняет оказание системной поддержки и помощи социальным предпринимателям. Для получения льгот и субсидий российские социальные предприниматели используют различные формы НКО, которые ограничивают ведение коммерческой деятельности.

*Социокультурная среда.* В дореволюционный период традиция взаимопомощи, пожертвований, организации поддержки и помощи нуждающимся была достаточно ярко выражена. В конце XIX в. в крупных городах России уже успешно функционировало социальное предпринимательство в виде домов трудолюбия, где незащищенные слои населения имели возможность получить работу, жилье и начальное образование. Однако политика советского государства, препятствуя развитию предпринимательства в целом, а также достаточно полно удовлетворяя социально-культурные потребности населения, способствовала как снижению уровня активности гражданского общества в части решения общественных проблем, так и препятствовала развитию предпринимательского мышления. Длительность данного периода способствовала практически полной утере традиции социального предпринимательства. Отсюда следует, что необходимо формировать культуру и ценность социально-активной деятельности заново. При этом путь развития социального предпринимательства может быть как принесен из развитых стран, так и разработан свой собственный.

*Инфраструктура.* Первые инфраструктурные элементы социального предпринимательства в России появились в 1990-х гг. Так, зародилось микрофинансирование, традиционно рассматриваемое как необходимое условие появления социально

ориентированной деятельности. В 2003 г. был образован первый Центр социального предпринимательства в Новосибирске при Институте дополнительного образования НГТУ. Однако вследствие недостаточного интереса федеральных и местных органов управления и, как следствие, финансирования, программы поддержки социальных предпринимателей в нем были свернуты. На сегодняшний день наиболее крупным центром формирования, изучения и помощи социальному предпринимательству в России является фонд «Наше будущее», основанный в 2007 г. предпринимателем В. Алекперовым. Фонд осуществляет системную поддержку социальным предпринимателям в виде обучения, выдачи субсидий, грантов, займов и т.д. Также в последние годы успешно функционирует Центр инноваций в социальной сфере, созданный в 2013 г. О. Дерипаской. Несмотря на то, что данное явление для российской практики является достаточно новым, перспективы его развития достаточно высоки. В НИУ ВШЭ действует и активно развивается Центр социального предпринимательства и социальных инноваций. Подобные центры за последние пять лет были созданы в различных регионах, среди которых Астраханская область, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Хабаровский край, Омская область, Ставропольский край, Белгородская область, Красноярский край и др. [27]. Все выше сказанное стало причиной более подробного теоретического анализа данного термина, а также опыта его развития в различных странах.

В целом поддержка социального предпринимательства в российской экономике носит точечный, несистемный характер. При этом именно развитие данного вида деятельности будет являться благоприятной средой для решения ряда социальных и экономических проблем в обществе. Создание среды для эффективного диалога

государства и потенциальных социальных предпринимателей представляется одним из важнейших шагов в направлении развития российского опыта социального предпринимательства. В целом развитие социального предпринимательства в российской экономике возможно при активной поддержке государства, развитии необходимой институциональной среды и стимулировании гражданских инициатив.

### **Заключение**

В данной работе с целью исследования эволюции социального предпринимательства в мировом пространстве были получены следующие результаты.

Во-первых, обосновано, что становление и развитие социального предпринимательства в различных странах мира носит неоднородный характер. Его особенности зависят не только от действующей институциональной среды, но и от исторических условий, в которых формируется данный вид деятельности.

Во-вторых, показано, что модель европейского или американского социального предпринимательства была трансплантирована в развивающиеся страны Латинской

Америки и Африки посредством активной поддержки международных организаций и фондов.

В-третьих, определены драйверы развития социального предпринимательства. Показано, что необходимым условием для создания социально ориентированных организаций является политическая и правовая среда, позволяющая создать социально ориентированные организации, а для их успешного функционирования и развития важны социокультурные условия и наличие институтов, занимающихся изучением, обучением и поддержкой социального предпринимательства.

В-четвертых, представлен российский опыт развития социального предпринимательства, описаны условия, воздействующие на выбор дальнейшего пути развития социального предпринимательства.

Теоретическая значимость данного исследования состоит в систематизации исследований в части развития социального предпринимательства в мировом пространстве. Практическая значимость заключается в анализе опыта внедрения социального предпринимательства в различных странах.

### **Список использованных источников**

1. Popov E.V., Veretennikova A.Yu., Omonov Zh.K. Institutional mechanism for shaping social innovation // *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*. 2016. No. 5. P. 57–75.
2. Лепешкин С.М., Чумаков А.Н. Психико-экономический подход к теории предпринимательства с точки зрения лингвистической конструкции понятия // *Российское предпринимательство*. 2015. Т. 16, № 3. С. 523–530.
3. Большанина Ю., Булкина Е., Черданцева И. Эволюция теории предпринимательства в экономической науке: современный взгляд // *Управление экономическими системами*. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://uecs.ru/uecs70-702014/item/3117-2014-10-28-09-13-59>.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
5. Martin L., Osberg S. Social Entrepreneurship: the case for definition // *Stanford Social Innovation Review*. 2007. No. 11. P. 28–39.

6. Mair J., Marti I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight // *Journal of World Business*. 2006. Vol. 41, No. 1. P. 6–44.
7. Hoogendoorn Br. What do we know about social entrepreneurship: an analysis of empirical research? Erasmus University Rotterdam, 2009.
8. Кадол Н.Ф. Социальное предпринимательство в рыночной экономике. Брянск: Дельта, 2009. 148 с.
9. Арай Ю.Н., Бурмистрова Т.А. Специфика бизнес-моделей в социальном предпринимательстве // *Российский журнал менеджмента*. 2014. Т. 12, № 4. С. 55–78.
10. Defourny J., Nyssens M. Conception of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences // *Journal of Social Entrepreneurship*. 2010. Vol. 1, No. 1. P. 32–53.
11. Espring-Andersen G. Social foundation of postindustrial economies. New York: Oxford University Press, 1999. P. 113–143.
12. Salamon L., Anheier H., List R., Toepfer S., Sokolowski S.W. Global civil society; dimensions of the nonprofit sector. The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies Baltimore, MD, 1999 [Электронный ресурс]. URL: <http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/08/Global-Civil-Society-I.pdf>.
13. Lewis J. Reviewing the relationships between the voluntary sector and the state in Britain in the 1990's // *Voluntas*. 1999. Vol. 10, No. 3. P. 255–270.
14. Netten A., Darton R., Davey V., Kendall J., Knapp M., Fernandez J.-L., Forder J. Understanding public services and markets. King's Fund, 2005. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.kingsfund.org.uk/sites/files/kf/field/field\\_publication\\_file/understanding-public-services-care-markets-netten-darton-davey-kendall-knapp-williams-fern%3%A1ndez-forder-kings-fund-27-june-2005.pdf](https://www.kingsfund.org.uk/sites/files/kf/field/field_publication_file/understanding-public-services-care-markets-netten-darton-davey-kendall-knapp-williams-fern%3%A1ndez-forder-kings-fund-27-june-2005.pdf).
15. Golubovic D., Bullain N. Perspective on regulatory issues for social enterprise development in CE // *Materials of International Seminar Emerging Models of Social Entrepreneurship "Possible Paths for Social Enterprise Development in Central East and South East Europe"*. OECD-Leed Programme. Zagreb: USAID, ISSN, 2006.
16. Stryjan Y. Sweden: social Enterprises within a universal welfare state model // *Social enterprise at the crossroads of market, public policies and civil society*. London: Routledge, 2006. P. 206–221.
17. Stryjan Y. Work integration social enterprise in Sweden // *EMES working papers*. 2004. № 04/02.
18. Pestoff V. The development and future of the social economy in Sweden. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2004. P. 63–82.
19. Defourny J., Nyssens M. Conception of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences // *Journal of Social Entrepreneurship*. 2010. Vol. 1, No. 1. P. 32–53.
20. Nyssens M. Social enterprise at the crossroads of market, public policies and civil society. London: Routledge, 2006.
21. Kerlin J. Social enterprise in the USA and Europe: understanding and learning from the differences // *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. 2006. Vol. 17, No. 3. P. 246–262.
22. Crimmins J.C., Keil M. Enterprise in the nonprofit sector. New York: Rockefeller Brothers Fund, 1983.



23. Poon D. The Emergence and Development of Social Enterprise Sectors. University of Pennsylvania Scholarly Commons, 2011. 61 p.
24. Chabal P., Daloz J. Africa works: Disorder as Political Instrument. Oxford: James Curry. 1999. P. 13–18.
25. Defourny J., Nyssens M. Conception of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences // *Journal of Social Entrepreneurship*. 2010. Vol. 1, No. 1. P. 32–53.
26. Арай Ю.Н. Социальное предпринимательство в начале XXI века: основные понятия и страновые особенности // *Российский журнал менеджмента*. 2013. № 11 (1). С. 111–130.
27. Веретенникова А.Ю., Кац И.С. Институты социально-инновационного развития // *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность*. 2015. № 3. С. 6–18.

**Popov E.V.**

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

**Veretennikova A.Yu.**

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

**Kozinskaya K.M.**

*Ural Federal University  
named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,  
Ekaterinburg, Russia*

## **EVOLUTION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE WORLD DIMENSIONS<sup>8</sup>**

**Abstract.** Interest in social entrepreneurship as a new field of scientific research, as well as in practical activity, is growing substantially. The authors understand social entrepreneurship as a set of interrelated activities aimed at solving social problems by developing the commercial activities of economic agents. In this article, in order to analyze the evolution of social entrepreneurship in the world, the interpretation of the notion “social entrepreneurship” was clarified, the specifics of social entrepreneurship development in Europe, the United States of America, Latin America, Africa and Asia, drivers for socially-oriented activities, and possible ways to develop social entrepreneurship in the Russian economy are considered. Based on comparative analysis, stages of social entrepreneurship periodization in the world dimensions are revealed and the characteristics of the main driving forces promoting the emergence and development of social entrepreneurship are presented. The authors show that the formation and development of social entrepreneurship in different countries has a heterogeneous nature. Its features depend not only on the current institutional environment, but also on the historical conditions in which this type of activity was

<sup>8</sup> The article is prepared in accordance with the research plan of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, No. 0404-2015-0010.

formed. It is determined that the model of European or American social entrepreneurship is transplanted into the developing countries of Latin America and Africa through active support of international organizations and funds. At the same time, a necessary condition for the creation of socially-oriented organizations is a political and legal environment that makes it possible to create socially-oriented organizations, and sociocultural conditions and the existence of institutions that study and support social entrepreneurship are important for their successful functioning and development. The theoretical significance of this research is to systematize research on the development of social entrepreneurship in the world dimension. The practical significance consists in analyzing the experience of introducing social entrepreneurship in different countries. The obtained research results are recommended for use in the development of programs for social entrepreneurship development in the Russian economy.

**Key words:** social entrepreneurship; evolution; factors of development of social entrepreneurship; drivers.

## References

1. Popov, E.V., Veretennikova, A.Yu., Omonov, Zh.K. (2016). Institutional mechanism for shaping social innovation. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, No. 5, 57–75.
2. Lepeshkin, S.M., Chumakov, A.N. (2015). Psikhо-ekonomicheskii podkhod k teorii predprinimatel'stva s tochki zreniia lingvisticheskoi konstruktсии poniatii ( Psycho-economic Approach to the Theory of Entrepreneurship from the Perspective of the Linguistic Construction of this Definition). *Rossiiskoe predprinimatel'stvo (The Russian Journal of Entrepreneurship)*, Vol. 16, No. 3, 523–530.
3. Bol'shanina, Iu.S., Bulkina, E.A., Cherdantseva, I.V. (2014). Evoliutsiia teorii predprinimatel'stva v ekonomicheskoi nauke: sovremennyi vzgliad (The evolution of entrepreneurship theory in economic science: modern view). *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami (Management of Economic Systems)*, No. 10. Available at: <http://uecs.ru/uecs70-702014/item/3117-2014-10-28-09-13-59>.
4. Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Transaction Publishers.
5. Martin, L., Osberg, S. (2007). Social Entrepreneurship: the case for definition. *Stanford Social Innovation Review*, No. 11, 28–39.
6. Mair, J., Marti, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, Vol. 41, No. 1, 6–44.
7. Hoogendoorn, Br. (2009). *What do we know about social entrepreneurship: an analysis of empirical research?* Erasmus University Rotterdam.
8. Kadol, N.F. (2009). *Sotsial'noe predprinimatel'stvo v rynochnoi ekonomike [Social entrepreneurship in a market economy]*. Briansk, Del'ta.
9. Arai, Iu.N., Burmistrova, T.A. (2014). Spetsifika biznes-modelei v sotsial'nom predprinimatel'stve [Specific features of business models in social entrepreneurship]. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta (Russian Management Journal)*, Vol. 12, No. 4, 55–78.
10. Defourny, J., Nyssens, M. (2010). Conception of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol. 1, No. 1, 32–53.
11. Espring-Andersen, G. (1999). *Social foundation of postindustrial economies*.



- New York, Oxford University Press, 113–143.
12. Salamon, L., Anheier, H., List, R., Toepler, S., Sokolowski, S.W. (1999). *Global civil society; dimensions of the nonprofit sector*. The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies Baltimore, MD. Available at: <http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/08/Global-Civil-Society-I.pdf>.
  13. Lewis, J. (1999). Reviewing the relationships between the voluntary sector and the state in Britain in the 1990's. *Voluntas*, Vol. 10, No. 3, 255–270.
  14. Netten, A., Darton, R., Davey, V., Kendall, J., Knapp, M., Fernandez, J.-L., Forder, J. (2005). *Understanding public services and markets*. King's Fund. Available at: [https://www.kingsfund.org.uk/sites/files/kf/field/field\\_publication\\_file/understanding-public-services-care-markets-netten-darton-davey-kendall-knapp-williams-fernandez-forder-kings-fund-27-june-2005.pdf](https://www.kingsfund.org.uk/sites/files/kf/field/field_publication_file/understanding-public-services-care-markets-netten-darton-davey-kendall-knapp-williams-fernandez-forder-kings-fund-27-june-2005.pdf).
  15. Golubovic, D., Bullain, N. (2006). Perspective on regulatory issues for social enterprise development in CE. *Materials of International Seminar Emerging Models of Social Entrepreneurship "Possible Paths for Social Enterprise Development in Central East and South East Europe"*. OECD-Leed Programme. Zagreb, USAID, ISSAN.
  16. Stryjan, Y. (2006). Sweden: social Enterprises within a universal welfare state model. *Social enterprise at the crossroads of market, public policies and civil society*. London, Routledge, 206–221.
  17. Stryjan, Y. (2004). Work integration social enterprise in Sweden. *EMES working papers*, No. 04/02.
  18. Pestoff, V. (2004). *The development and future of the social economy in Sweden*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 63–82.
  19. Defourny, J., Nyssens, M. (2010). Conception of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol. 1, No. 1, 32–53.
  20. Nyssens, M. (2006). *Social enterprise at the crossroads of market, public policies and civil society*. London, Routledge.
  21. Kerlin, J. (2006). Social enterprise in the USA and Europe: understanding and learning from the differences. *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 17, No. 3, 246–262.
  22. Crimmins, J.C., Keil, M. (1983). *Enterprise in the nonprofit sector*. New York, Rockefeller Brothers Fund.
  23. Poon, D. (2011). *The Emergence and Development of Social Enterprise Sectors*. University of Pennsylvania Scholarly Commons, 61.
  24. Chabal, P., Daloz, J. (1999). *Africa works: Disorder as Political Instrument*. Oxford, James Curry, 13–18.
  25. Defourny, J., Nyssens, M. (2010). Conception of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol. 1, No. 1, 32–53.
  26. Arai, Iu.N. (2013). Sotsial'noe predprinimatel'stvo v nachale XXI veka: osnovnye poniatia i stranovye osobennosti (Social Entrepreneurship at the Beginning of the 21st Century: Key Notions and National Specifics). *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta (Russian Management Journal)*, No. 11 (1), 111–130.
  27. Veretennikova, A.Iu., Kats, I.S. (2015). Instituty sotsial'no-innovatsionnogo razvitiia (Institutes of social and innovative development of the public sector). *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 10: Innovatsionnaia deiatel'nost' (Science Journal of Volgograd State University. Series 10: Innovations)*, No. 3, 6–18.

### Information about the authors

**Popov Evgeny Vasilievich** – Corresponding Member of RAS, Doctor of Economics, Professor, Head of Economical Theory Centre, Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia (620014, Ekaterinburg, Moskovskaya street, 29); e-mail: epopov@mail.ru.

**Veretennikova Anna Yurievna** – Candidate of Economic Sciences, Researcher of Economical Theory Centre, Institute of Economics, Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia (620014, Ekaterinburg, Moskovskaya street, 29); e-mail: vay\_uiec@mail.ru.

**Kozinskaya Kseniya Mikhailovna** – Master Student, Department of Management Theory and Innovation, Institute of Public Administration and Entrepreneurship, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia (620002, Ekaterinburg, Mira street, 19); e-mail: ksush1@yandex.ru.

*Для цитирования:* Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Козинская К.М. Эволюция социального предпринимательства в мировом пространстве // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 3. С. 379–402. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.019.

*For Citation:* Popov E.V., Veretennikova A.Yu., Kozinskaya K.M. Evolution of Social Entrepreneurship in the World Dimensions. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 3, 379–402. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.019.

*Информация о статье:* дата поступления 18 апреля 2017 г.; дата принятия к печати 28 апреля 2017 г.

*Article Info:* Received April 18, 2017; Accepted April 28, 2017.

УДК 339.9

**Е.Л. Андреева<sup>1</sup>***Институт экономики Уральского отделения РАН,  
г. Екатеринбург, Россия***А.В. Ратнер<sup>2</sup>***Институт экономики Уральского отделения РАН,  
г. Екатеринбург, Россия***А.О. Соболев<sup>3</sup>***Министерство международных и внешнеэкономических связей  
Свердловской области,  
г. Екатеринбург, Россия*

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС РЕГИОНА В НОВЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Аннотация.** Предметом исследования выступает внешнеэкономический комплекс региона. Целью исследования является выявление эволюции его трактовки и обоснование его сущности в новых мирохозяйственных условиях, к которым отнесены геоэкономические сдвиги, повышение значимости научно-технологической составляющей, развитие процесса неиндустриализации и сетевого взаимодействия. Обобщены основные трактовки внешнеэкономического комплекса региона и их особенности в исследованиях российских ученых. Выявлена высокая разработанность темы трактовки внешнеэкономического комплекса и внешнеэкономического потенциала региона. Вместе с тем большего раскрытия требуют аспект структуры участников внешнеэкономической деятельности региона и аспект меняющихся мирохозяйственных условий. Методология проведения работы предполагала выделение систем, непосредственно формирующих внешнеэкономический комплекс региона, их структуры и особенностей взаимодействия, а также выделение и анализ системы факторов развития регионального внешнеэкономического комплекса. Проведенное исследование позволило выделить следующие три уровня при рассмотрении внешнеэкономического комплекса: система субъектов внешнеэкономической деятельности региона и ее участников, система регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности региона и система мирохозяйственных связей. В новых мирохозяйственных условиях внешнеэкономический потенциал региона может быть определен не только как производственный, но и как организационный, инфраструктурный и инновационно-сетевой. При этом развитие внешнеэкономического комплекса региона определяется целой системой факторов – отражающих фактическое состояние комплекса (географические, инфраструктурные, ресурсные, факторы производственно-технологической (отраслевой) структуры) и его потенциальное развитие (институциональные, инновационные, инвестиционные факторы, факторы имиджа). Результаты могут быть использованы в дальнейших исследованиях региональных внешнеэкономических комплексов. Именно система регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности региона является своеобразным связующим звеном для адаптации системы субъектов внешнеэкономической деятельности региона к современным требованиям и вызовам системы мирохозяйственных связей. В частности, система регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности региона создает условия для развития экспортоориентированного производства и несырьевого экспорта, для оптимальной трансформации традиционной экспортной специализации региона в неиндустриальную.

**Ключевые слова:** внешнеэкономический комплекс региона; внешнеэкономическая деятельность; экспортоориентированное производство; несырьевой экспорт; новые мирохозяйственные условия; сетевое взаимодействие; внешнеэкономический потенциал; факторы развития; неиндустриализация.

### **Актуальность темы исследования**

Позиционирование региона в системе мирохозяйственных связей находится под воздействием особенностей и тенденций развития мирового хозяйства. В первую очередь это свойственная современному этапу геоэкономическая неопределенность, обусловленная мировым финансово-экономическим кризисом, проявляющаяся как в виде затяжной рецессии мировой экономики и снижении роли развитых стран, ряда долговых и прочих проблем в развитых экономиках, в том числе в Европейском союзе [13, с. 29], так и в виде экономических санкций по отношению к российской экономике, переориентирующей свои внешнеэкономические связи на рынки развивающихся экономик. Все эти изменения обостряют глобальную конкуренцию, в которой все больше повышается роль научно-технологического фактора. Он, в свою очередь, во многом определяет и процессы неоиндустриализации, проявляющейся в возрождении обрабатывающей промышленности в традиционных индустриальных экономиках. Еще одной важнейшей особенностью развития современных мирохозяйственных связей является сетевизация экономики, в том числе международной, развития сетевого формата экономического взаимодействия.

<sup>1</sup> *Андреева Елена Леонидовна* – доктор экономических наук, профессор РАН, руководитель центра Института экономики Уральского отделения РАН, профессор кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург, Россия (620014, Россия, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29); e-mail: elenandr@mail.ru.

<sup>2</sup> *Ратнер Артем Витальевич* – кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург, Россия (620014, Россия, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29); e-mail: aratner@inbox.ru.

<sup>3</sup> *Соболев Андрей Олегович* – министр международных и внешнеэкономических связей Свердловской области, г. Екатеринбург, Россия (620031, Россия, г. Екатеринбург, пл. Октябрьская, 1); e-mail: ao.sobolev@egov66.ru.

### **Степень изученности проблемы**

Позиционирование региона во многом определяется внешнеэкономическим комплексом и его потенциалом, являющихся предметами исследования многих авторов. В середине 1980-х гг. Институт экономики УрО АН СССР одним из первых из региональных центров академической науки страны обратился к теме внешнеэкономических связей своего региона, когда была создана группа изучения внешнеэкономических связей Урала (под руководством А.А. Мальцева) [2]. Внешнеэкономический комплекс традиционно трактуется в русле количественного подхода – как совокупность предприятий региона, поставляющих товары на внешний рынок, и предприятий, потребляющих продукты с внешнего рынка. То есть актуален также учет поступающего для последующей переработки импорта. Внешнеэкономический комплекс можно трактовать и шире – как включающий подотрасли и отрасли, производящие товары на экспорт, потребляющие импортируемые товары и вообще осуществляющие внешнеэкономическую деятельность в ее различных видах и формах (в работе А.В. Варичева [1, с. 11–12]). Таким образом, данный комплекс следует трактовать как «совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы внешнеэкономических связей» [20, с. 175].

Вместе с тем внешнеэкономический комплекс региона, в связи с усложнением системы мирохозяйственных отношений и категории экономических отношений вообще, постоянно развивается. Так, в конце XX в. отечественными исследователями региональной экономики внешнеэкономический комплекс региона определялся в первую очередь его производственным потенциалом,

т.е. возможностями производства продукции разнообразного ассортимента на территории самого региона. Однако впоследствии, как отмечается в научной литературе (см., например, А.Г. Тарасова и С.М. Бурькова), к этому потенциалу добавился организационный потенциал территории – возможности организации производства в регионе новых товаров и услуг с наиболее эффективным использованием производственного потенциала других стран и территорий [18, с. 23].

В условиях глобализации мировой экономики развиваются формы экономического взаимодействия. Торговаться стали не только товары, но и услуги и технологии. Усложняются формы инвестиционного взаимодействия – помимо прямого и портфельного инвестирования развивается лизинг, лицензирование, франчайзинг, на основе которых функционирует большое количество филиалов и дочерних компаний зарубежных предприятий. Представляется, что внешнеэкономический комплекс региона целесообразно рассматривать в контексте развития форм внешнеэкономических связей, а также в контексте целого комплекса факторов, которые влияют на его развитие, в число которых входят фактор ресурсной обеспеченности региона, фактор развитости инфраструктуры, непосредственно способствующей внешнеэкономической деятельности и т.д. Так, экспортный потенциал хозяйствующего субъекта в научной литературе трактуется как способность, базирующаяся на имеющихся ресурсах и средствах и обеспечивающая, с учетом факторов внешней среды, производство и поставку конкурентоспособной продукции на внешние рынки и позволяющая предприятию стать исходным пунктом в формировании полюса геоэкономического роста региона (см., например, Е.В. Сапир и И.А. Карачева [16, с. 91]). Соответственно, экспортный потенциал региона в исследовательской литературе (Р.М. Прытков, Г.И. Немиро-

ва) трактуется как наибольший возможный объем экспорта регионов товаров и услуг, конкурентоспособных на мировом рынке, при имеющейся региональной отраслевой структуре [14, с. 387]. То есть региональный экспортный потенциал предлагается трактовать не только как способность экономической системы продуцировать товары и услуги, востребованные на международном рынке, но и как возможность торговать ими при воздействии различных факторов (Н.О. Якушев [21]).

Помимо этого, внешнеэкономическая деятельность региона нуждается в регулировании и поддержке, система которых также является важной частью регионального внешнеэкономического комплекса. В некоторых исследованиях (например, В.В. Кирсанова) предлагается при определении экспортного потенциала региона учитывать организационно-экономическую поддержку экспорта [10, с. 9]. Под внешнеэкономическим комплексом региона в данном контексте, согласно Н.Н. Евченко, понимается система субъектов внешнеэкономической деятельности региона, участвующих в процессах торгового товарного и нетоварного обмена, финансовых и инвестиционных операциях, перемещении иностранной рабочей силы, а также в единстве организационно-экономического и финансово-надзорного управления со стороны органов власти [8, с. 9].

Представляется, что во внешнеэкономический комплекс региона следует включить инфраструктуру международных и внешнеэкономических связей субъекта Федерации. При этом данная инфраструктура, в свою очередь, включает совокупность органов государственной власти (федеральных, региональных, местного самоуправления) в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, организаций, содействующих развитию внешнеэкономической деятельности на территории региона (А.Ф. Линецкий и др.) [20, с. 175]. Также

представляется, что эта инфраструктура включает финансовую (банковскую) и иную организационную и производственную инфраструктуру (технопарки, особые экономические зоны); а также транспортную инфраструктуру в части ее использования для внешнеэкономической деятельности.

Весьма удачная трактовка внешнеэкономического комплекса региона дается в работе Г.А. Демина, где он определяется как система предприятий и структур региона, осуществляющих и обеспечивающих взаимодействие региональной экономики с международным рынком, которое выражается в структуре данного комплекса в виде системы социально-экономических отношений резидентов между собой и с нерезидентами [7, с. 10].

Встречаются трактовки внешнеэкономического потенциала региона, когда он трактуется весьма широко. Так, согласно Г.И. Немировой и Е.Л. Красильниковой, он представляет собой в целом способность экономики региона осуществлять внешнеэкономическую деятельность, и его использование предполагает сбалансированное социально-экономическое развитие региона за счет использования внутренних и внешних резервов региона [12, с. 78].

Когда регион характеризуется исследователями как субъект внешнеэкономической деятельности, то среди его особенностей выделяют наличие отраслей, ориентированных на экспорт, привлекательность для иностранных инвестиций, определенные экономические и природно-ресурсные особенности, наличие специалистов в сфере внешнеэкономической деятельности и, как уже отмечалось, наличие структур, регулирующих процесс международного экономического обмена (см., например, С.С. Рубцов [15, с. 83]). Разбиение внешнеэкономического, в частности экспортного, потенциала региона встречается в уже упомянутой статье Р.М. Прыткова и

Г.И. Немировой, где он подразделяется на ресурсно-сырьевую, производственную, трудовую, финансовую, потребительскую, инфраструктурную, инновационную и институциональную составляющие [14, с. 388].

В других работах (в частности, А.А. Волкова) также предлагается при анализе потенциала внешнеэкономической деятельности оценивать ряд факторов, таких как производственные возможности, качество производимых товаров и оказываемых услуг, соответствие их национальным и международным стандартам качества, нормативно-правовое обеспечение хозяйственной деятельности, производственные издержки и цена товаров, развитость каналов сбыта и инфраструктуры в целом, эффективность маркетинговой деятельности, трудовой и научно-интеллектуальный потенциал, технологический уровень и состояние оборудования, эффективность организации труда и производства, доступность сырья и комплектующих, в том числе если они импортные, развитие информационных связей с зарубежными поставщиками и потребителями, конъюнктура мирового рынка, успешность рекламной деятельности на внешнем рынке, имидж на мировом рынке, культурные особенности стран-контрагентов [3, с. 12–13]. В некоторых работах (в частности, у Н.О. Якушева) эти факторы подразделяются на внешние и внутренние. К внешним (вне региональной экономики) относятся общегосударственные и межтерриториальные конкурентные позиции, тенденции развития международного рынка, тенденции развития мировой экономики [21]. К внутренним (внутри региональной экономики) относятся экономико-географическое положение, общий уровень развития экономики региона и емкость его рынка, совокупность ресурсов и др. (М.Э. Сейфуллаева [17])

Основные трактовки внешнеэкономического комплекса региона в исследованиях российских ученых и их особенности сведены в табл. 1.



Таблица 1

Трактовка внешнеэкономического комплекса региона  
в отечественных исследованиях

<b>Сущность трактовки</b>	<b>Особенности</b>
Экспортный потенциал региона учитывает его экспортные возможности и емкость потребления зарубежного рынка (А.А. Мальцев [25])	Учет не только внутреннего предложения, но и внешнего спроса
Совокупность предприятий региона, поставляющих товары на внешний рынок и предприятий, потребляющих продукты с внешнего рынка (традиционная трактовка)	Учет экспорта и импорта
Включает подотрасли и отрасли, производящие товары на экспорт, потребляющие импортируемые товары и вообще осуществляющие внешнеэкономическую деятельность в ее различных видах и формах (А.В. Варичев [1, с. 11–12])	Расширение охвата участников и сфер деятельности
Совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы внешнеэкономических связей» [20, с. 175]	Более подробное описание участников и сфер деятельности
Определяется в первую очередь его производственным потенциалом, но также организационным потенциалом – возможностью организации производства в регионе с использованием производственного потенциала других стран и территорий (см., например, А.Г. Тарасова и С.М. Бурькова [18, с. 23])	Учитывается организационный потенциал
Экспортный потенциал хозяйствующего субъекта учитывает факторы внешней среды (см., например, Е.В. Сапир и И.А. Карачева [16, с. 91])	Учет внешних факторов
Экспортный потенциал региона учитывает имеющуюся региональную отраслевую структуру (Р.М. Прытков, Г.И. Немирова [14, с. 387])	Учет отраслевой структуры
Экспортный потенциал – это способность продуцировать и торговать (Н.О. Якушев [21]).	Учет маркетинговой составляющей
Экспортный потенциал учитывает организационно-экономическую поддержку, наличие структур, регулирующих процесс международного экономического обмена (В.В. Кирсанов [10, с. 9]; С.С. Рубцов [15, с. 83])	Учет организационно-экономической поддержки
Система субъектов внешнеэкономической деятельности региона, участвующих в процессах торгового обмена, финансовых операциях, перемещении иностранной рабочей силы, в единстве организационно-экономического и финансово-надзорного управления со стороны органов власти (Н.Н. Евченко [8, с. 9])	Учитывается не только торговля, но и перемещение других факторов производства, а также составляющая организации и контроля



Окончание табл. 1

<b>Сущность трактовки</b>	<b>Особенности</b>
<p>Внешнеэкономический комплекс региона включает инфраструктуру международных и внешнеэкономических связей региона, которая включает органы власти и организации, содействующие этим связям и регулирующие их (А.Ф. Линецкий и др.) [20, с. 175]</p> <p>Система предприятий и структур региона, осуществляющих и обеспечивающих взаимодействие региональной экономики с международным рынком, которое выражается в структуре данного комплекса в виде системы социально-экономических отношений резидентов между собой и с нерезидентами (Г.А. Демин [7, с. 10])</p> <p>Экспортный потенциал подразделяется на ресурсно-сырьевую, производственную, трудовую, финансовую, потребительскую, инфраструктурную, инновационную и институциональную составляющие (Р.М. Прытков и Г.И. Немирова [14, с. 388])</p> <p>Предлагается оценивать, помимо производственно-технологических факторов, также развитие информационных связей с зарубежными партнерами, конъюнктуру мирового рынка, успешность рекламной деятельности, имидж на мировом рынке, культурные особенности стран-контрагентов (А.А. Волков [3, с. 12–13])</p> <p>К внешним факторам (вне региональной экономики) относятся общегосударственные и межтерриториальные конкурентные позиции, тенденции развития международного рынка, тенденции развития мировой экономики (Н.О. Якушев [21]). К внутренним (внутри региональной экономики) относятся экономика-географическое положение, общий уровень развития экономики региона и емкость его рынка, совокупность ресурсов и др. (М.Э. Сейфуллаева [17])</p>	<p>Учет организационной инфраструктуры внешнеэкономической деятельности</p> <p>Обобщение трактовки отношений участников внешнеэкономического комплекса между собой и с зарубежными партнерами</p> <p>Экспортный потенциал региона подразделяется на составляющие</p> <p>Выделяются факторы потенциала внешнеэкономической деятельности</p> <p>Факторы подразделяются на внешние и внутренние</p>

Таким образом, имеет место высокая разработанность темы трактовки внешнеэкономического комплекса и потенциала региона. Выделяются его участники и факторы. Вместе с тем представляется, что большего раскрытия требует аспект структуры участников внешнеэкономической деятельности региона, а также упорядочения требуют факторы развития регионального комплекса внешнеэкономического комплекса. Кроме того, необходим учет меняющихся мирохозяйственных условий.

#### **Предлагаемые подходы к определению внешнеэкономического комплекса в новых мирохозяйственных условиях**

В русле системного подхода мы предлагаем при обращении к рассмотрению внешнеэкономического комплекса региона выделять следующие *уровни*: система мирохозяйственных связей, система регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности региона и система субъектов внешнеэкономической деятельности региона, участвующих в мирохозяйственных

связях по поводу перемещения товаров и услуг, капитала, рабочей силы и технологий (рис. 1).

На уровне *системы мирохозяйственных связей* необходимо в качестве исходных предпосылок для развития ВЭК принимать во внимание основные тенденции развития мировой экономики, к которым мы относим:

- геоэкономические сдвиги;
- повышение значимости научно-технологической составляющей;
- неоиндустриализацию;
- развитие сетевого взаимодействия;

*Системы субъектов внешнеэкономической деятельности* включает участников процесса перемещения товаров и услуг (выражается в деятельности экспортеров и импортеров товаров (комплектующих) и услуг), перемещения капитала и технологий (выражается в возникновении и развитии предприятий с иностранными инвестициями), осуществляемых при непосредственном участии трудовых ресурсов, имеющихся в распоряжении региона, в том числе зарубежных мигрантов.

*Система регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности региона* является своеобразным связующим звеном для адаптации системы субъектов ВЭД региона к особенностям современного этапа развития системы мирохозяйственных связей.

Обратимся прежде всего к рассмотрению основных выделенных тенденций развития мировой экономики.

Современный этап развития мирохозяйственных связей характеризуется кардинальными изменениями, постепенно определившими переход количественных изменений в качественные. Речь идет о принципиальных геоэкономических сдвигах и формировании нового мирохозяйственного уклада. Мирохозяйственный уклад может быть определен как система взаимосвязанных международных и национальных ин-

ститутот, обеспечивающих расширенное воспроизводство экономики и определяющих механизм глобальных экономических отношений [4, с. 26]. Как справедливо констатируют научные труды (Л.Л. Фитуни, И.О. Абрамова и др.) и статистические данные (МВФ, Всемирный банк и др.), растет значимость развивающихся экономик. Как замечает С.Ю. Глазьев, с развитием крупнейших китайской и индийской, а также других развивающихся экономик, значимый центр нового интегрального мирохозяйственного уклада формируется в Азии. Институты регулирования экономики при такой стратегии ориентированы на производительную деятельность и долгосрочные инвестиции в развитие производительных сил. На примере китайской экономики видно, что в новом интегральном мирохозяйственном укладе успешно сочетаются институты плановой и рыночной экономики.

Целью международного сотрудничества в новом мирохозяйственном укладе начинает выступать не просто получение прибыли ведущими транснациональными компаниями (ТНК), но и устойчивое развитие. Все большее значение обретают инновации, которые внедряются уже не только в материальной сфере, но и, например, в сфере менеджмента предприятий [11, с. 4], где применяется бизнес-проектирование, составление гипотез бизнес-идей и бизнес-моделей [5, с. 226]. Это отражается на институтах данного нового мирохозяйственного уклада и развитии его институциональной структуры, в том числе растет значение институтов международного научно-технологического сотрудничества.

Как отмечает С.А. Толкачев, современные революционные технологические изменения уже в среднесрочной перспективе «грозят радикально изменить индустриальный ландшафт мировой экономики». Завершение эпохи финансовой глобализации и сопутствующей модели углубления

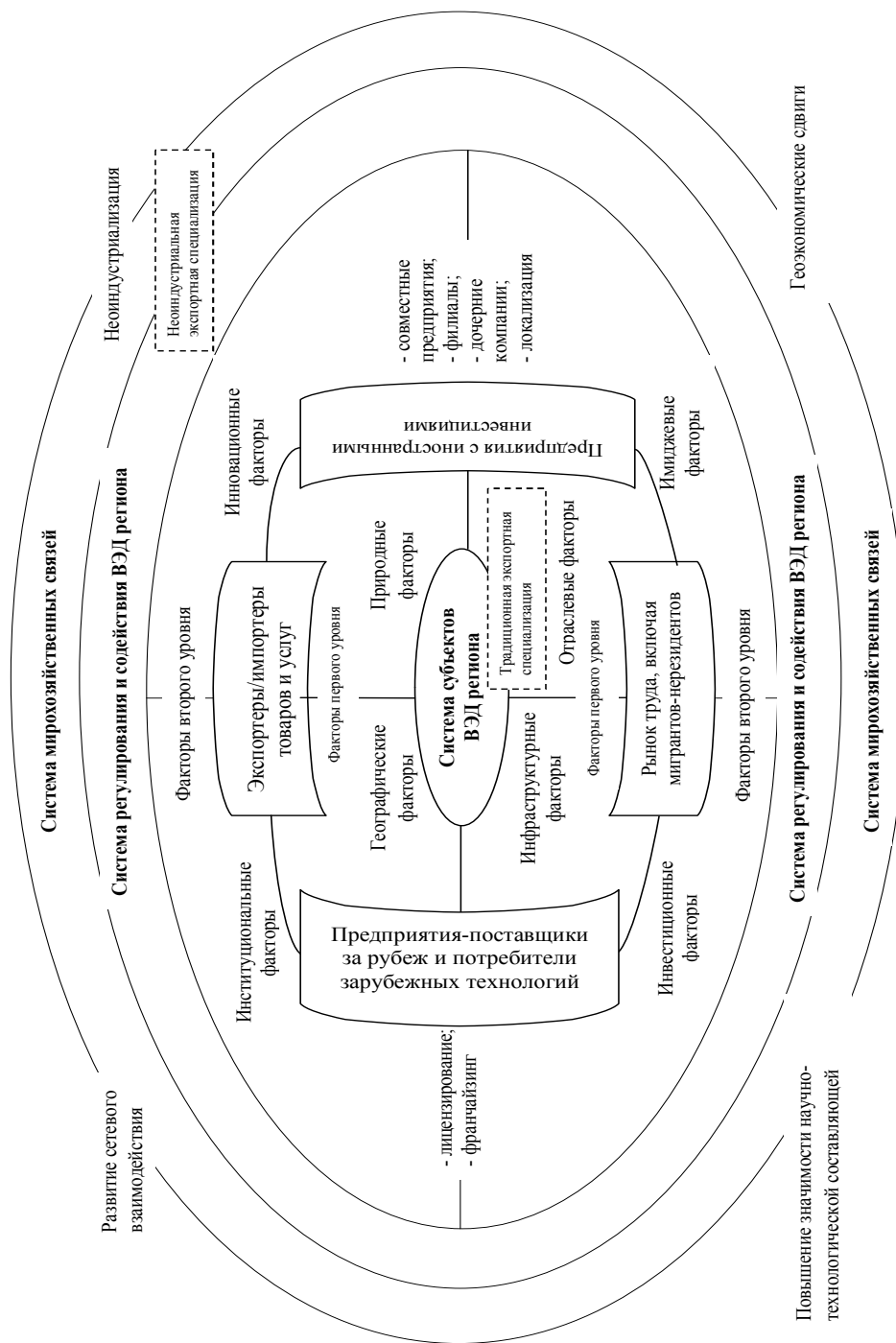


Рис. 1. Внешнеэкономический комплекс региона в новых мирохозяйственных условиях

разделения труда обуславливает возникновение новых географических центров промышленного развития. «Сокращение издержек на выпуск единицы продукции за счет углубления разделения труда и роста эффекта масштаба перестают быть определяющим фактором геоэкономики» [19]. Об особой значимости вертикальной интеграции говорит в своих трудах С.С. Губанов. Им отмечается, что закон вертикальной интеграции – это критерий прогрессивности социально-экономической системы любой из стран мира. Современная экономическая система настолько прогрессивна, насколько она вертикально интегрирована и способна обеспечивать межотраслевые взаимодействия. Что вертикально не интегрировано и не организовано в форме межотраслевых цепочек производства добавленной стоимости, то заведомо несовершенно [6, с. 15].

В контексте особенностей региона как субъекта внешнеэкономической деятельности, о которых уже говорилось выше (см. С.С. Рубцов [15, с. 83]), то, развивая эту тему, актуально отметить, что развитие внешнеэкономического комплекса региона в новых условиях определяется *системой факторов*, которые могут быть разбиты на два уровня:

I. Факторы, отражающие фактическое состояние внешнеэкономического комплекса региона (факторы первого уровня, «имеющиеся в наличии»: географические, природные, отраслевые, инфраструктурные);

II. Факторы, отражающие потенциальное развитие (факторы второго уровня, «привнесенные»: институциональные, инновационные, инвестиционные, имиджевые).

Обратимся более подробно к характеристике каждого из выделенных элементов. Внешнеэкономический комплекс в части *системы субъектов внешнеэкономической деятельности* региона представлен следующими участниками по характеру осу-

ществляемой ими внешнеэкономической деятельности:

- 1) экспортеры товаров и услуг. Это региональные предприятия – производители продукции и услуг, которые поставляют ее на внешний рынок;
- 2) импортеры товаров и услуг. Это региональные предприятия, осуществляющие закупку зарубежных товаров и услуг с целью переработки импортируемой продукции. Это региональные предприятия, использующие зарубежное сырье и комплектующие для производства готовой продукции. Например, сюда относится промышленная сборка в автомобилестроении;
- 3) предприятия с иностранными инвестициями. Сюда относятся:
  - создание региональной компанией совместного с зарубежной компанией предприятия, путем вложения капитала обеими сторонами. При этом предприятие данного региона вкладывает прямые инвестиции за рубежом. Оно может их вкладывать также в уже существующее зарубежное предприятие – в его развитие. Если при этом доля инвестиций данного регионального предприятия в структуре активов зарубежного предприятия составит менее 10 %, то инвестиции являются портфельными, так как не дают возможности влиять на развитие предприятия;
  - в регионе может быть создан филиал или дочерняя компания зарубежного предприятия. Либо, наоборот, за рубежом может быть создан филиал или дочерняя компания предприятия данного региона;
  - локализация – когда зарубежное предприятие создает филиал в данном регионе, использующий при производстве, по крайней мере, в

определенной части, местные факторы производства (сырье и комплектующие, рабочую силу).

- 4) трудовые ресурсы различной квалификации, задействованные на выше перечисленных формах предприятий, в том числе мигранты;
- 5) предприятия – поставщики за рубеж и потребители зарубежных технологий. Сюда относятся такие формы, как лицензирование, т.е. производство товаров на региональном предприятии, осуществляемое по технологиями зарубежного предприятия, право на применение которых закреплено лицензией; франчайзинг – получение региональным предприятием права от зарубежного предприятия на ведение его бизнеса в регионе с использованием разработанной этим зарубежным предприятием модели его ведения в обмен

за плату. Франчайзинг представляет собой развитую форму лицензирования.

Повышение значимости сетевых структур в функционировании мировой экономики признается представителями всех направлений, исследующих факторы производства в современной экономике. Согласно одной из точек зрения, сети стали возникать как одна из форм отношений головной компании с ее зарубежными филиалами (У. Уайт) [23]. Исследователи приходят к выводу, что сетевые организации объединяют типичные рыночные и иерархичные элементы [22, с. 25, 28, 32] и могут быть отнесены к так называемой промежуточной области между иерархией и рынком со свойственными ей признаками [24, с. 54–57]. С учетом становления сетевого взаимодействия происходит эволюция внешнеэкономического потенциала (табл. 2).

Таблица 2

Эволюция внешнеэкономического потенциала региона  
с точки зрения характера его составляющих

Составляющая внешнеэкономического потенциала региона	Период, когда она появляется	Характеристика
Производственный потенциал	традиционно	потенциал определяется возможностью организации производства с использованием прежде всего производственных ресурсов региона
Организационный	с 1990-х гг.	потенциал определяется возможностью организации в регионе производства с использованием производственного и научно-технического потенциала других стран [18, с. 23]
Инфраструктурный	с 2000-х гг.	потенциал определяется инфраструктурой поддержки экспортоориентированного производства
Инновационно-сетевой	с 2010-х гг.	потенциал определяется новейшими достижениями техники и новыми форматами взаимодействия предприятий

При этом в рамках последних трех этапов увеличивается число влияющих на развитие внешнеэкономического комплекса факторов, которые приобретают все более комплексный характер. Неотъемлемой составляющей системы регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности региона становится инфраструктура развития производства, в том числе экспортоориентированного. Эта инфраструктура дает разрозненным предприятиям возможность взаимодействовать, объединяться в производственные цепи и кластеры (кооперация производителей комплектующих и материалов, интеграция отрасли подготовки кадров, прикладной науки и производства), технопарки, особые экономические зоны, наукограды, «долины». В рамках такой инфраструктуры развивается современный сетевой формат взаимодействия.

Система регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности создается в рамках такой инфраструктуры условия, делающие благоприятным для предприятий производство (в том числе на экспорт) продукции обрабатывающей промышленности, обозначенное в числе приоритетов развития экономики. Таким образом, *традиционная экспортная специализация региона трансформируется в неиндустриальную экспортную специализацию*. Появляются «новые» участники внешнеэкономического комплекса – за счет новых форм интеграции и кооперации.

### **Анализ результатов по обоснованию факторов развития регионального внешнеэкономического комплекса**

Рассмотрим факторы и условия, необходимые для развития регионального внешнеэкономического комплекса, а также показатели, их характеризующие.

**I. Факторы, отражающие фактическое состояние внешнеэкономического комплекса региона (факторы первого уровня).**

*Географические факторы* – касающиеся вопросов транспортной географии. Сюда относятся в первую очередь факторы географической близости зарубежных контрагентов, места региона в географии страны относительно других регионов. Так, Урал выступает мостом между Европой и Азией, находясь на пересечении двух стратегических направлений: «Шелковый» и «Северный» путь. Основными показателями при этом выступают удаленность от границ, в частности от емких зарубежных рынков, длина транспортного плеча при внешней торговле; наличие пограничных пунктов пропуска, позволяющих вести прямую внешнюю торговлю с минимальным транспортным плечом. Наличие сухопутной границы с зарубежными странами теоретически означает, что экономика региона в большей степени включена в международное разделение труда; ориентированность на внешнеэкономические связи с определенными странами в силу географического положения региона. Так, регионы Дальнего Востока ориентированы на Китай. У Амурской области на него приходится более 4/5 внешней торговли. У Смоленской области 1/2 внешнеторгового оборота приходится на Беларусь. У Республики Карелии до 1/5 внешнеторгового оборота традиционно приходилось на Финляндию. У Оренбургской области важнейшим партнером является Казахстан (1/3)<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Составлено по: Информационный портал межрегионального сотрудничества малого и среднего бизнеса под эгидой Делового совета ШОС. URL: <http://ufa2015.bashkortostan.ru/portal/sco/members/russia/regions/smolensk>; Амурская область // Русский век: МИД РФ. URL: <http://www.ruvek.info/?action=view&id=897&module=cities>; Внешняя торговля Оренбургской области // Правительство Оренбургской области. <http://www.orenburg-gov.ru/Info/ForeignComm/Trade/>; Экспортеры России: Единый информационный портал. URL: <http://www.rusexporter.ru/research/region/detail/2351> (дата обращения: 16.6.2016).



*Природные (природно-ресурсные) факторы* отражают обеспеченность региона природными ресурсами: минерально-сырьевыми, лесными, агро-климатическими (в том числе земельными). Эти факторы отражаются следующими показателями:

- фактор обеспеченности минерально-сырьевыми ресурсами: доля региона в общероссийской добыче полезных ископаемых. В части добычи выделяются регионы, имеющие значительные доли в общероссийской структуре: Тюменская область (35,78 %), включающая ХМАО-Югру (23,36 %) и ЯНАО (11,15 %); г. Москва (12,92 %); Сахалинская область (7,15 %). Далее можно выделить ряд из 14 регионов, имеющих долю от 1,34 до 4,45 % (выше среднего, которое составляет 1,64 %), 18 регионов с долей от 0,2 до 0,98 % и т.д.<sup>5</sup> При этом регион характеризуется преимущественно обеспеченностью тем или иным минеральным ресурсом (металлические руды, нефть и газ, уголь и др.);
- фактор обеспеченности лесными ресурсами: доля региона в структуре общероссийских лесных ресурсов;
- фактор обеспеченности агроклиматическими ресурсами: доля региона в структуре общероссийской площади сельскохозяйственных угодий.

*Транспортно-инфраструктурные факторы* – отражают развитость транспортной инфраструктуры. Сюда могут быть отнесены:

- плотность железнодорожных путей (развитость железнодорожной инфраструктуры);
- плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием;

- перевозки грузов и грузооборот автомобильного, железнодорожного, морского и авиатранспорта, что показывает транспортную активность в экономике;
- наличие морских портов. Регионы, их имеющие, можно назвать портовыми (морскими). Таковых до 2014 г. имелось 19 субъектов РФ. При этом в литературе (С.П. Земцов, В.Л. Бабурин) выделяются также регионы с незамерзающими (в том числе за счет применения малых ледокольных судов) крупными портами: Архангельская, Калининградская, Ленинградская, Мурманская, Ростовская области, г. Санкт-Петербург, Краснодарский и Приморский край, – с указанием на то, что остальным регионам благоприятно вести внешнюю торговлю с удаленными странами именно через данные субъекты РФ [9, с. 124]. Таким образом, можно выделить в морском типе регионов относительно доступные и менее недоступные;
- наличие международных аэропортов, отражающая возможность осуществлять прямую транспортировку внешнеторговых грузов воздушным транспортом.

К транспортно-инфраструктурному фактору можно также отнести развитость связи (телефонной, почтовой связи, интернет-связи).

*Факторы производственно-технологической (отраслевой) структуры экономики* отражают отраслевую структуру экономики региона. Здесь можно охарактеризовать регионы по таким показателям, как:

- доля добычи полезных ископаемых в структуре отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами;

<sup>5</sup> Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015 : стат. сб. // Росстат. М., 2015. 1266 с.



- доля обрабатывающих производств в структуре отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами.

При этом можно отметить, что структура экономики региона во многом отражается в структуре его экспорта. Следовательно, вместо последнего показателя можно использовать долю машинотехнической продукции в структуре экспорта региона, которая более прямо характеризует внешнеэкономический комплекс. Эта доля будет отражать не только развитость обрабатывающей промышленности в регионе, но и то, насколько востребована ее продукция на внешних рынках. По доле машин, оборудования и транспортных средств в структуре экспорта картина российских регионов (субъектов РФ) весьма дифференцирована. Среднее значение доли составляет 15,7 %. Число регионов с очень высокой долей (в 2 раза выше среднего и более) составляет 15. Тех регионов, у которых значение доли выше среднего, но ниже, чем у первой группы, – 12. 5 регионов имеют долю близко к среднему (выше 75 % от среднего), 8 регионов – умеренную (выше 50 % от среднего), 7 регионов – низкую (выше 25 % среднего значения) и т.д.<sup>6</sup>

Также факторы производственно-технологической (отраслевой) структуры экономики отражают развитость производственной инфраструктуры (также социальной инфраструктуры, имеющей отношение к внешнеэкономической деятельности). Сюда относятся факторы инфраструктуры развития производства, в том числе экспортно-ориентированного. Регионы, не являющиеся приграничными или приморскими, не имеют возможности прямого торгового кон-

такта с зарубежными странами и вынуждены пользоваться первыми двумя группами регионов (приграничными или приморскими). Однако наличие инфраструктурных центров в регионах способствует преодолению, компенсации удаленности от границ, увеличивающей транспортное плечо внешней торговли. Транспортно-логистическая инфраструктура была отмечена выше.

Также к инфраструктуре можно отнести деловую (бизнес-) инфраструктуру, включающую наличие деловых зданий, гостиниц, оснащенность средствами связи. К производственной инфраструктуре, повышающей его экспортный потенциал, конкурентоспособность его экспорта, относятся особые экономические зоны, которые предполагают содействие развитию производственного, транспортно-логистического и бизнес-потенциала. Это обусловлено тем, что цели особых экономических зон – это развитие высокотехнологичных отраслей экономики, включая коммерциализацию технологий, импортозамещение, предполагающее разработку и производство новых видов продукции, расширение транспортно-логистической системы и развитие туризма. Содействие развитию бизнеса, в том числе экспортноориентированного, в особой экономической зоне осуществляется за счет льготных условий выкупа земельных участков, льготного доступа к готовой инфраструктуре (бесплатное технологическое присоединение к сетям), налоговых льгот и таможенных преференций<sup>7</sup>.

Среди технико-внедренческих особых экономических зон 4 из 5 созданы в средних (т.е. не являющихся ни приграничными, ни приморскими) регионах – г. Москве (ее следует выделить как внешнеэкономический центр), Московской и Томской

<sup>6</sup> Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015 : стат. сб. // Росстат. М., 2015. С. 1252–1253.

<sup>7</sup> Россия. Особые экономические зоны [Электронный ресурс]. URL: <http://www.russez.ru/> (дата обращения: 16.06.2016).

областях и Республике Татарстан. Среди промышленно-производственных особых экономических зон 5 из 6 созданы в средних регионах – Республике Татарстан, Самарской, Липецкой, Свердловской и Калужской областях.

К внешнеэкономической деятельности относится также часть социальной инфраструктуры – та, которая направлена на развитие международного туризма, включая туристско-рекреационные особые экономические зоны. Так, на Урале перспективно обустройство туристического маршрута «Самоцветное кольцо Урала». Вместе с тем данный ресурс остается во многом незадействованным.

Также в данном типе факторов целесообразно отметить общий масштаб экономики региона, который определяет его способность выступать поставщиком и потребителем товаров и инвестиций и трудовых ресурсов. Он отражен показателями валового регионального продукта, численности населения, уровня доходов, занятости, квалификации.

**II.** Факторы, отражающие потенциальное развитие внешнеэкономического комплекса региона (*факторы второго уровня*) включают:

*Факторы развития институционального обеспечения внешнеэкономической деятельности.* Сюда относятся следующие факторы:

- создание институтов (фондов, центров поддержки, центров консультации) содействия экспорту и предпринимательству в целом;
- заключаемые регионом соглашения о международном экономическом сотрудничестве с регионами зарубежных стран – характеризуется такими показателями, как наличие, число и характер этих соглашений. В частности, в рамках данных соглашений могут предусматриваться

меры по развитию торговли, инвестиций, туризма, транспортного транзита, промышленной кооперации, сотрудничества в образовании и науке;

- характер планирования целей, задач и мероприятий в сфере развития внешнеэкономического комплекса региона. Выраженность данных элементов планирования в рамках стратегии, программы социально-экономического развития региона (в форме раздела и/или пунктов, включенных в другие разделы);
- к данной группе факторов также могут быть отнесены в отдельном порядке условия ведения бизнеса и предпринимательский потенциал, который может выступить важным фактором создания конкурентоспособных экспортоориентированных производств и продвижения их продукции на внешние рынки. Для его оценки может быть использован показатель «оборот малых и средних предприятий».

*Инновационные факторы,* характеризующие потенциал региона как объемом выпуска высокотехнологичной продукции, так и необходимым для этого научно-образовательного потенциала. Сюда входят такие факторы, как:

- объем (или доля) произведенных инновационных товаров, работ и услуг;
- выпуск лиц с высшим образованием. Квалифицированные специалисты способны осваивать, разрабатывать и внедрять технологии;
- внутренние затраты на научно-исследовательские работы.

*Инвестиционные факторы,* характеризующие то, в каком объеме направляются в развитие экономики региона, а следовательно, и его внешнеэкономического комплекса, инвестиции. Сюда можно отнести

инвестиции в основной капитал; прямые иностранные инвестиции (сальдо).

*Факторы внешнеэкономического имиджа.* Все предыдущие группы факторов делают вклад в данную группу, повышая имидж региона. В части именно развития внешнеэкономического комплекса можно выделить следующие факторы имиджа:

- инвестиционный и кредитный рейтинги региона;
- организационная и финансовая поддержка инвестиционных проектов, гарантии безопасности бизнеса со стороны органов исполнительной власти;
- в целом позиционирование региона в российском и международном масштабе, которое будет определяться в том числе:
  - организацией бизнес-миссий региона в регионы зарубежных стран, а также приемом бизнес-делегаций из этих регионов;
  - проведением презентаций регионального внешнеэкономического комплекса, экспортно-импортных возможностей региона за рубежом, участием предприятий региона в зарубежных ярмарках-выставках;
  - организацией и проведением семинаров, форумов, выставок международного уровня на территории субъекта Федерации.

### **Основные выводы**

Таким образом, в русле системного подхода, с учетом новых тенденций и форм в развитии мирохозяйственных и внешнеэкономических связей, внешнеэкономический комплекс региона представляет собой результат взаимодействия трех уровней:

системы мирохозяйственных связей, системы регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности и системы субъектов внешнеэкономической деятельности региона, участвующих в мирохозяйственных связях по поводу перемещения товаров и услуг, капитала, рабочей силы и технологий.

В новых мирохозяйственных условиях внешнеэкономический потенциал региона может быть определен не только как производственный, но и как организационный, инфраструктурный и инновационно-сетевой. Именно система регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности региона является своеобразным связующим звеном для адаптации системы субъектов внешнеэкономической деятельности региона к современным требованиям и вызовам системы мирохозяйственных связей. В частности, система регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности региона создает условия для развития экспортоориентированного производства и несырьевого экспорта.

При этом развитие внешнеэкономического комплекса региона определяется целой системой факторов, отражающих фактическое состояние комплекса (географические, инфраструктурные, ресурсные, факторы производственно-технологической (отраслевой) структуры) и его потенциальное развитие (институциональные, инновационные, инвестиционные, имиджевые факторы). Эффективное вовлечение имеющегося потенциала всех видов факторов в систему трехуровневого взаимодействия в рамках внешнеэкономического комплекса региона позволит трансформировать традиционную экспортную специализацию региона в неоиндустриальную.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Варичев А.В. Управление развитием внешнеэкономического комплекса региона : дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2006. 185 с.
2. Внешнеэкономические связи Урала на рубеже столетий : учеб. пособие : в 2 ч. / А.А. Мальцев ; отв. ред. А. И. Татаркин. Екатеринбург : Уральский государственный экономический университет, 2009. Ч. 1. Хозяйственный комплекс Урала. 250 с.
3. Волков А.А. Управление внешнеэкономическим комплексом региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ижевск, 2004. 25 с.
4. Глазьев С. Ю. О новой парадигме в экономической науке // Государственное управление. Электронный вестник. 2016. № 56. С. 5–39.
5. Глухих П.Л. Обучение предпринимательству: ответ на новые запросы // Управление экономикой: методы, модели, технологии : сб. трудов XIV междунар. науч. конф. : в 2 т. Уфа : Уфимский государственный авиационный технический университет, 2014. Т. 2. 242 с.
6. Губанов С.С. Неоиндустриализация России и нищета ее саботажной критики // Экономист. 2014. № 4. С. 3–32.
7. Демин Г.А. Совершенствование организационно-экономического механизма стратегического регулирования внешнеэкономического комплекса региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Пермь, 2010. 23 с.
8. Евченко Н.Н. Внешнеэкономический комплекс региона России: структура и подсистемы управления // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. №2. С. 24–34.
9. Земцов С.П., Бабурин В.Л. Оценка потенциала экономико-географического положения регионов России // Экономика региона. 2016. Т. 12. Вып. 1. С. 117–138.
10. Кирсанов В.В. Сравнительный анализ и оценка экспортного потенциала региона (на примере Республики Татарстан) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2005. 24 с.
11. Мыслякова Ю.Г. Кто должен быть впереди?.. Триада современных подходов к реализации управленческих инноваций на отечественных предприятиях // Креативная экономика. 2008. № 2. С. 4–13.
12. Немирова Г.И., Красильникова Е.Л. Теоретические подходы к определению внешнеэкономического потенциала региона // Вестник Оренбургского государственного университета. 2012. № 9 (145). С. 75–59.
13. Позиционирование региона в системе новых форматов международной экономической интеграции : коллектив. монография / под ред. Е.Л. Андреевой, А.Г. Шеломенцева. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2016. 250 с.
14. Прытков Р.М., Немирова Г.И. Формирование и развитие экспортного потенциала региона // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. 2011. № 13 (132). С. 387–393.
15. Рубцов С.С. Регион как субъект внешнеэкономической деятельности // Панорама. 2013. № 2. С. 82–84.
16. Сапир Е.В., Карачев И.А. Экспортный потенциал российских фармацевтических предприятий в формирующихся региональных кластерах // Экономика региона. 2016. Т. 12, № 4. С. 1194–1204.

17. Сейфуллаева М.Э. Механизм формирования экспортного потенциала региона // Регион. 2007. № 1. С. 68–83.
18. Тарасов А.Г., Бурьков С.М. Регион в системе мирохозяйственных связей: стратегия развития внешнеэкономического комплекса Свердловской области. Екатеринбург : УрО РАН, 1997. 174 с.
19. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Методологические основы анализа трансформации глобальных цепочек стоимости в ходе неоиндустриализации // Эконом. возрождение России. 2016. № 3. С. 57–65.
20. Эволюция внешнеэкономических исследований на Урале : коллектив. монография / под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2016. 222 с.
21. Якушев Н.О. Теоретические аспекты развития экспортного потенциала регионов // Молодой ученый. 2015. № 11. С. 1046–1051.
22. Renz T. Management in international Unternehmenswerken. Wiesbaden : Gabler, 1998.
23. Welge M.K. Das Management globaler Geschaefte. München : Hanser, 1998.
24. Williamson O. Die oekonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Maerkte, Kooperationen. Tübingen : Mohr, 1990. 382 S.
25. Мальцев А.А., Андреева Е.Л., Рябова И.Б. Организация и стимулирование региональной внешнеэкономической деятельности // Как оздоровить местную экономику. Ориентиры для российских должностных лиц. М. : Дело ЛТД, 1995. С. 69–86.

---

*Андреева Е.Л., Ратнер А.В., Соболев А.О.*

---

**Andreeva E.L.***Institute of Economics, the Ural Branch of RAS,  
Ekaterinburg, Russia***Ratner A.V.***Institute of Economics, the Ural Branch of RAS,  
Ekaterinburg, Russia***Sobolev A.O.***Ministry of International and Foreign Economic Relations  
of the Sverdlovsk Region  
Ekaterinburg, Russia*

## **FOREIGN ECONOMIC COMPLEX OF REGION IN NEW GLOBAL ECONOMIC TERMS**

**Abstract.** The subject of the research is the foreign economic complex of a region. The objective of the research is to reveal the evolution of its definition and to substantiate its essence in new global economic conditions, the list of which include geo-economic shifts, a growing influence of science and technology, the development of the neo-industrialization process and of network interaction. The basic interpretations of the regional foreign economic complex and their peculiarities in investigations by Russian researchers are generalized. The problem of interpreting the definition of the regional foreign economic complex has been thoroughly explored. At the same time, further research is needed into the structure of actors participating in regional foreign economic activity and into the aspect of the changing global economic terms. The methodology of carrying out the study included the detection of the systems which directly form the regional foreign economic complex, their structure and features of interaction, and also identification and analysis of the system of factors of development of the regional foreign economic complex. The research has allowed the authors to reveal the following three levels on which the foreign economic complex can be considered: a system of entities of the region's foreign economic activity and its participants, a system of regulation and assistance of the foreign economic activity of region, and a system of global economic relations. The foreign economic potential of a region in new global economic conditions can be defined not only as a production, but also as organizational, infrastructural and innovative network. The development of the regional foreign economic complex is determined by a system of factors reflecting the actual state of the complex (geographical, infrastructural, resource, factors of production-technological (sectoral) structure) and its potential development (institutional, innovative, investment, image factors). The results can be used for further investigations of regional foreign economic complexes. In particular, the system of regulation and assistance of regional foreign economic activity is a joining link for the adaptation of the system of entities of regional foreign economic activity to the current requirements and challenges of the system of global economic relations. In particular, the system of regulation and assistance of regional foreign economic activity creates conditions for the development of export-oriented production and non-resource exports, for optimal transformation of the traditional regional export-based economy into a neo-industrial one

**Key words:** regional foreign economic complex; foreign economic activity; export-oriented production; non-raw export; new global economic terms; network interaction; foreign economic potential; factors of development; neo-industrialization.



## References

1. Varichev, A.V. (2006). *Upravlenie razvitiem vneshneekonomicheskogo kompleksa regiona [Managing the development of the foreign economic complex of a region]*. PhD dissertation in economics. Orel.
2. Maltsev, A.A. (2009). *Vneshneekonomicheskie sviazi Urala na rubezhe stoletii [Foreign economic ties of the Urals at the turn of the century]*. Ekaterinburg, Ural State University of Economics.
3. Volkov, A.A. (2004). *Upravlenie vneshneekonomicheskimi kompleksami regiona [Administration of the foreign economic complex of a region]*. Extended abstract of PhD dissertation in economics. Izhevsk.
4. Glaz'ev, S.Iu. (2016). O novoi paradigme v ekonomicheskoi nauke (A new paradigm of economic science). *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyi vestnik (E-journal. Public Administration)*, No. 56, 5–39.
5. Glukhikh, P.L. (2014). Obuchenie predprinimatel'stvu: otvet na novye zaprosy [Teaching entrepreneurship: A response to new demand]. *Proceedings of the 13th international conference "Economic administration: Methods, models, technologies"*, Vol. 2. Ufa, Ufa State Aviation Technical University.
6. Gubanov, S.S. (2014). Neindustriializatsiia Rossii i nishcheta ee sabotazhnoi kritiki [Neo-industrialization of Russia and the deficiency of sabotage criticism of it]. *Ekonomist [Economist]*, No. 4, 3–32.
7. Demin, G.A. (2010). *Sovershestvovanie organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma strategicheskogo regulirovaniia vneshneekonomicheskogo kompleksa regiona [Improving the organization and economic mechanism of strategic regulation of the foreign economic complex of a region]*. Extended abstract of PhD dissertation in economics. Perm.
8. Evchenko, N.N. (2010). *Vneshneekonomicheskii kompleks regiona Rossii: struktura i podsistemy upravleniia [Foreign economic system of a Russian region: Structure and administration subsystems]*. *Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik Russian Foreign Economic Bulletin*, No. 2, 24–34.
9. Zemtsov, S.P., Baburin, V.L. (2016). Otsenka potentsiala ekonomiko-geograficheskogo polozheniia regionov Rossii (Assessing the Potential of Economic-Geographical Position for Russian Regions). *Ekonomika regiona (Economy of Region)*, Vol. 12, Issue 1, 117–138.
10. Kirsanov, V.V. (2005). *Sravnitel'nyi analiz i otsenka eksportnogo potentsiala regiona (na primere Respubliki Tatarstan). [Comparative analysis and assessment of the export potential of a region (the case of Tatarstan)]*. Extended abstract of PhD dissertation in economics. Kazan.
11. Mysliakova, Iu.G. (2008). Kto dolzhen byt' vperedii?.. Triada sovremennykh podkhodov k realizatsii upravlencheskikh innovatsii na otechestvennykh predpriatiiakh [Who should be the leader? A trio of modern approaches to implementing management innovations at Russian companies.]. *Kreativnaia ekonomika [Creative economy]*, No. 2, 4–13.
12. Nemirova, G.I., Krasil'nikova, E.L. (2012). Teoreticheskie podkhody k opredeleniiu vneshneekonomicheskogo potentsiala regiona (Theoretical approaches to the determination



- of the region's external economic potential). *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta (Vestnik of the Orenburg State University)*, No. 9 (145), 75–59.
13. Andreeva, E.L., Shelomentsev, A.G. (ed.) (2016). *Pozitsionirovanie regiona v sisteme novykh formatov mezhdunarodnoi ekonomicheskoi integratsii [Positioning of a region in the system of new formats of international economic integration]*. Ekaterinburg, Institute of Economics of the Urals branch of RAS.
  14. Prytkov, R.M., Nemirova, G.I. (2011). Formirovanie i razvitie eksportnogo potentsiala regiona (Formation and development of region export potential). *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta (Vestnik of the Orenburg State University)*, No. 13 (132), 387–393.
  15. Rubtsov, S.S. (2013). *Region kak sub"ekt vneshneekonomicheskoi deiatel'nosti [Region as an international market actor]*. Panorama, No. 2, 82–84.
  16. Sapir, E.V., Karachev, I.A. (2016). Eksportnyi potentsial rossiiskikh farmatsevticheskikh predpriatii v formiruushchikh regional'nykh klasterakh (Russian Pharmaceutical Companies Export Potential in Emerging Regional Clusters) *Ekonomika regiona (Economy of the Region)*, Vol. 12, No. 4, 1194–1204.
  17. Seifullaeva, M.E. (2007). Mekhanizm formirovaniia eksportnogo potentsiala regiona [Mechanism of building the export potential of a region]. *Region*, No. 1, 68–83.
  18. Tarasov, A.G., Bur'kov, S.M. (1997). *Region v sisteme mirokhoziaistvennykh svyazi: strategiiia razvitiia vneshneekonomicheskogo kompleksa Sverdlovskoi oblasti [Region in the system of microeconomic links: Development strategy for the foreign market complex in Sverdlovsk Region]*. Ekaterinburg, Institute of Economics of the Urals branch of RAS.
  19. Tolkachev, S.A., Teplakov, A.Iu. (2016). Metodologicheskie osnovy analiza transformatsii global'nykh tsepochek stoimosti v khode neoindustrializatsii (Methodological basics of analysis of global value chain transformation during neoindustrialization). *Ekonomicheskoe. vozrozhdenie Rossii (Economic Revival of Russia)*, No. 3, 57–65.
  20. Tatarkin, A.I. (ed.) (2016). *Evolutsiia vneshneekonomicheskikh issledovani na Urale [Evolution of foreign market research in the Urals]*. Ekaterinburg, Institute of Economics of the Urals branch of RAS.
  21. Iakushev, N.O. (2015). Teoreticheskie aspekty razvitiia eksportnogo potentsiala regionov [Theoretical aspects of developing the export potential of regions]. *Molodoi uchenyi [Young Scientist]*, No. 11, 1046–1051.
  22. Renz, T. (1998). *Management in internationalen Unternehmenswerken*. Wiesbaden, Gabler.
  23. Welge, M.K. (1998). *Das Management globaler Geschaefte*. München, Hanser.
  24. Williamson, O. (1990). *Die oekonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Maerkte, Kooperativen*. Tuebingen, Mohr, 382.
  25. Mal'tsev, A.A., Andreeva, E.L., Riabova, I.B. (1995). Organizatsiia i stimulirovanie regional'noi vneshneekonomicheskoi deiatel'nosti [Organizing and encouraging international market activity in a region]. *Kak ozdorovit' mestnuiu ekonomiku. Orientiry dlia rossiiskikh dolzhnostnykh lits [How to revitalize a local economy. Guidelines for Russian officials]*. Moscow, Delo LTD, 69–86.

### Information about the authors

**Andreeva Elena Leonidovna** – Doctor of Economics, Professor of Russian Academy of Sciences, Head of a Centre, Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia (620014, Ekaterinburg, Moskovskaya street, 29); e-mail: elenandr@mail.ru.

**Ratner Artem Vitalyevich** – Candidate of Economic Sciences, Research Fellow, Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia (620014, Ekaterinburg, Moskovskaya street, 29); e-mail: aratner@inbox.ru.

**Sobolev Andrey Olegovich** – Minister of International and Foreign Economic Relations of the Sverdlovsk Region, Ekaterinburg, Russia (620031, Ekaterinburg, Oktiabr'skaia sq., 1); e-mail: ao.sobolev@egov66.ru.

**Для цитирования:** Андреева Е.Л., Ратнер А.В., Соболев А.О. Внешнеэкономический комплекс региона в новых мирохозяйственных условиях // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 3. С. 403–423. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.020.

**For Citation:** Andreeva E.L., Ratner A.V., Sobolev A.O. Foreign Economic Complex of Region in New Global Economic Terms. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 3, 403–423. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.020.

**Информация о статье:** дата поступления 21 марта 2017 г.; дата принятия к печати 18 апреля 2017 г.

**Article Info:** Received March 21, 2017; Accepted April 18, 2017.

# ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

---

УДК 331.101.68

**Н.Н. Яшалова<sup>1</sup>***Череповецкий государственный университет,  
г. Череповец, Россия***Д.А. Рубан<sup>2</sup>***Южный федеральный университет,  
г. Ростов-на-Дону, Россия***А.С. Тулупов<sup>3</sup>***Институт проблем рынка РАН,  
г. Москва, Россия***Я.В. Оленичева<sup>4</sup>***Череповецкий государственный университет,  
г. Череповец, Россия*

## «ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

**Аннотация.** На современном этапе становится очевидным, что задачи экономического развития и сохранения окружающей среды взаимосвязаны. Одной из дискуссионных тем последних лет у отечественных ученых и политиков является формирование и продвижение «зеленой» экономики в субъектах Российской Федерации, переход к которой невозможен без инновационной составляющей. В частности, для достижения экологически устойчивого развития страны требуется обновление материально-технической базы хозяйствующих субъектов за счет внедрения новейших технологий, способствующих одновременному повышению экономической эффективности и экологичности производственной деятельности. В статье проанализированы современные тенденции влияния производительности труда как одного из основных показателей эффективности производства, на экологические показатели Российской Федерации. Предметом исследования выступают вопросы роста производительности труда за счет усиления ресурсосберегающего фактора производства. Целью статьи является обоснование необходимости одновременного решения задач по повышению производительности труда и экологизации в отечественной экономике, а также предложение комплекса мер, необходимых для их совместного осуществления. В работе нашли применение теоретические и расчетно-аналитические методы исследования, использованы статистический и сравнительный виды анализа. Результаты проведенного анализа показали, что повышение производительности труда на современном этапе усиливает негативное воздействие на окружающую среду, что препятствует экологически устойчивому развитию страны и, соответственно, ее переходу к «зеленой» экономике. Предложены технологические возможности увеличения производительности труда за счет активизации хозяйствующими субъектами эколого-инновационной деятельности. Обосновано, что современные «зеленые» технологии должны стать приоритетом в модернизации экономики и инновационном развитии Российской Федерации. Определены проблемы и перспективы внедрения отечественными предприятиями экологически чистых технологий, позволяющих значительно повысить производительность труда без усиления негативного воздействия на окружающую среду. Основные положения и заключения статьи могут представлять интерес для органов власти при разработке эколого-инновационных проектов и программ по выполнению стратегических государственных задач, в том числе и по переходу регионов страны к «зеленой» экономике, а также для научного и бизнес-сообщества.

**Ключевые слова:** «зеленая» экономика; производительность; экология; устойчивое развитие; «зеленые» технологии.

**Актуальность темы исследования**

Инновационная экономика (экономика знаний), вызывающая в последние годы различные дискуссии как в российских, так и зарубежных научных и политических кругах, требует новых идей и технологий для сокращения использования различных видов капитала при одновременном увеличении произведенной продукции и услуг. Современные представления об инновационной экономике суммированы в ряде работ крупных мировых специалистов [1–3]. Соответствующие представления активно развиваются и в нашей стране [4–8]. В работах С.С. Губанова [9], Е.А. Носачевской [10], К.А. Устиновой и др. [11] не только выявлен значительный инновационный потенциал России, но и обозначены новые возможности его использования на региональном уровне, в том числе в контексте рационализации кадрового обеспечения. Одним из глобальных долгосрочных трендов, требующего качественно новых знаний, является «зеленая» экономика [12]. Идеи такой модели экономического развития ориентированы на непрерывное улучшение качества

окружающей среды при удовлетворении постоянно возрастающих общественных потребностей за счет внедрения хозяйствующими субъектами ресурсосберегающих и безотходных технологий. Все это определяет основные направления и меры экологически ориентированного инновационного развития субъектов Российской Федерации.

Любая хозяйственная деятельность прежде всего должна быть ориентирована на повышение своей эффективности. Производительность труда (ПТ) является одним из основных показателей предприятия, характеризующих продуктивность деятельности его работников. Однако суть данного явления весьма сложна, и его корректное понимание требует учета не только сугубо экономических, но также социологических и психологических аспектов. Недавними исследованиями зарубежных специалистов было установлено, например, что ПТ зависит от продолжительности рабочей недели (большее количество рабочих дней и часов снижает производительность) [13]. Также выявлена цикличность в изменении ПТ и ее значительная подверженность влиянию кризисных явлений в экономике [14]. Наконец, разработаны новые инструменты оптимизации производительности в производственном процессе [15].

Однозначно можно утверждать, что рост ПТ является основой для устойчивого развития и повышения конкурентоспособности отечественной экономики, что особенно актуально в свете выполнения задач по производству импортозамещающих продуктов и услуг. Руководством Российской Федерации в так называемых майских указах Президента (2012 г.) была поставлена количественная цель по увеличению к 2018 г. производительности труда в 1,5 раза по сравнению с 2011 г.<sup>5</sup>. Учитывая мето-

<sup>1</sup> Яшалова Наталья Николаевна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и управления Бизнес-школы Череповецкого государственного университета, г. Череповец, Россия (162600, Вологодская область, г. Череповец, Советский пр-т, 10); e-mail: natalij2005@mail.ru.

<sup>2</sup> Рубан Дмитрий Александрович – Philosophiae Doctor, кандидат геолого-минералогических наук, доцент Высшей школы бизнеса Южного федерального университета, г. Ростов-на-Дону, Россия (344019, г. Ростов-на-Дону, ул. 23-я линия, 43); e-mail: ruban-d@mail.ru.

<sup>3</sup> Тулюпов Александр Сергеевич – доктор экономических наук, заведующий лабораторией экономического регулирования экологически устойчивого хозяйствования Института проблем рынка РАН, г. Москва, Россия (117418, г. Москва, Нахимовский пр-т, 47); e-mail: tul@bk.ru.

<sup>4</sup> Оленичева Яна Владимировна – магистрант Бизнес-школы Череповецкого государственного университета, г. Череповец, Россия (162600, Вологодская область, г. Череповец, Советский пр-т, 10); e-mail: dona-gura@mail.ru.

<sup>5</sup> Указы Президента Российской Федерации В.В. Путина от 7.05.2012 г. URL: <http://onf.ru/2013/10/09/majskie-ukazy-vladimira-putina/>

дику расчета ПТ<sup>6</sup>, которая применяется на макроэкономическом уровне, повышение продуктивности труда напрямую влечет за собой увеличение валового внутреннего продукта страны<sup>7</sup>.

Отметим, что производительность труда не должна повышаться вразрез экологическим интересам страны. Нарастив объемы производства на единицу трудовых затрат, предприятия при этом должны минимизировать негативное воздействие на окружающую среду. В рамках заседания Государственного совета по вопросу «Об экологическом развитии Российской Федерации в интересах будущих поколений» (декабрь, 2016 г.) Президентом страны В.В. Путиным обозначена долгосрочная задача поэтапного перехода России к модели экологически устойчивого развития<sup>8</sup>. В недавно утвержденной «Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» также учтена экологическая составляющая научно-технического прогресса<sup>9</sup>. В рамках проводимого в Российской Федерации в 2017 г. Года экологии особое внимание будет уделяться технологическому перевооружению промышленности и внедрению наилучших доступных технологий.

Несмотря на значительное количество работ, посвященных повышению производительности труда, экологические аспекты исследования данной проблемы не получили должного освещения в современной научной литературе как в России, так и за рубежом. Дискуссионный характер носят вопросы, связанные с минимизацией антропогенного воздействия на окружающую среду при повышении продуктивности производственной деятельности. В связи с вышеизложенным, авторы статьи поставили цель – обосновать необходимость одновременного выполнения задач по повышению производительности труда и решению экологических проблем в отечественной экономике, а также предложить комплекс мер, необходимых для их совместного осуществления.

Для этого последовательно решались следующие задачи: 1) концептуальное обобщение представлений о «зеленой» экономике; 2) анализ производительности труда и экологических показателей в Российской Федерации для обоснования необходимости поиска резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности и одновременного улучшения качества окружающей среды; 3) обоснование новых возможностей для повышения производительности труда с учетом экологического фактора. Новизна исследования связана с тем, что теоретически обоснованы резервы роста производительности труда за счет усиления инновационно-экологической составляющей в деятельности хозяйствующих субъектов, способствующей гармоничному сочетанию экономических и природоохранных целей предприятия.

### **Степень изученности и проработанности проблемы**

Современная кризисная ситуация, сложившаяся на всем мировом пространстве, требует новых путей экономического раз-

<sup>6</sup> Росстат для исчисления динамики производительности труда соотносит индекс физического объема валового внутреннего продукта с индексом изменения совокупных затрат труда в эквиваленте полной занятости (Приказ № 492 Росстата от 20.12.2013 г. «Об утверждении методики расчета показателя «Индекс производительности труда»). URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/effect/met\\_pr492.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/met_pr492.pdf)

<sup>7</sup> Национальная программа повышения производительности труда и роста ВВП. URL: <http://рост-ввп.рф/productivity>

<sup>8</sup> Заседание Госсовета об экологическом развитии России в интересах будущих поколений. URL: <http://www.putin-today.ru/archives/39164>

<sup>9</sup> Указ Президента РФ от 01.12.2016 № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/48053.html>

вития, ориентированных на развитие человеческого капитала и обеспечение долгосрочного экологического благополучия. Технологический прогресс должен вписываться в естественные возможности окружающей среды. Большинство зарубежных стран в настоящие дни переходят к модели «зеленой» экономики с целью обеспечения устойчивого развития и экологической безопасности своих территорий.

К числу первых фундаментальных трудов, посвященных проблематике «зеленой» экономики, относится исследование известных экономистов Д. Пирса, А. Маркандии и Э. Барбьера «Проект зеленой экономики» [16]. Однако до настоящего времени в международном научном сообществе не выработано единого определения сущности, методологии, принципов, методов, критериев и показателей оценки «зеленой» экономической модели. Спустя десятилетия тот же Э. Барбьер задается вопросом: может ли такая экономика способствовать инновационному развитию или же она ограничится созданием новой ниши в уже существующей экономике, которую он определяет как «коричневую» [17]? Как признают британские специалисты Д. Джиббс и К. О’Нил, за три десятилетия интерес к изучению проблем «зеленой» экономики рос взрывообразно, но при этом достаточно мало внимания уделялось ее региональным аспектам [18]. Здесь стоит отметить, что пример таких крупных и индустриально развитых стран, как Китай, убедительно свидетельствует, что именно эти аспекты играют подчас решающее значение в силу пространственной дифференциации процессов, связанных со становлением экономики рассматриваемого типа [19].

Основная идея экологически ориентированной экономики ориентирована на повышение благосостояния экономики при сохранении природных экосистем [20]. В более узком и простом понимании, «зеле-

ная» экономика – это экономика с низкими выбросами углеродных соединений, эффективно использующая ресурсы и отвечающая интересам всего общества. Такая модель экономического развития способствует сохранению, увеличению и восстановлению природного капитала как важнейшего экономического актива и источника общественных благ. Китайские специалисты Дж. Ли и Б. Лин показали, что инновации выступают в качестве основного драйвера развития «зеленой» экономики на урбанизированных территориях [21]. В целом концепция «зеленой» экономики не заменяет собой идеологию устойчивого развития, а, наоборот, дополняет ее<sup>10</sup>. При этом изучение глобальных трендов показывает, что так называемое «зеленое» восстановление мировой экономики после мирового финансового кризиса, по сути, не произошло [22].

В настоящее время в субъектах Российской Федерации осуществляется продвижение экологических подходов по ряду направлений, среди которых повышение энергоэффективности жилищно-коммунального хозяйства, производство органической сельскохозяйственной продукции, применение возобновляемых источников энергии в труднодоступных и отдаленных регионах, развитие экологического туризма и др. В настоящее время активно обновляется экологическое законодательство, в котором особое внимание сфокусировано на внедрении отечественными предприятиями наилучших доступных технологий. К примеру, в России с 2015 г. вступил в силу Федеральный закон от 21.07.2014 г. № 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об охране окружающей среды” и отдельные законодательные акты

<sup>10</sup> Доклад ЮНЕП «Навстречу “зеленой экономике”: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности». 2011. URL: [http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/GER\\_synthesis\\_ru.pdf](http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/GER_synthesis_ru.pdf).



Российской Федерации». Документ нацелен на создание новой системы нормирования воздействия на окружающую среду, т.е. государством взят курс на экологическую модернизацию, способствующую формированию «зеленой» экономики в российских регионах. Среди основных целей внедрения наилучших доступных технологий и современных технологий являются<sup>11</sup>: модернизация оборудования и производств во всех отраслях промышленности; снижение негативного воздействия на окружающую среду; повышение конкурентоспособности российской промышленности; создание производственных объектов, соответствующих мировым показателям энергоэффективности и ресурсосбережения.

Для эффективного перехода к экологически «зеленой» экономике требуется создание высокотехнологичных производств, использующих альтернативные и ресурсосберегающие инновационные технологии [23], при которых рост производительности будет сопровождаться уменьшением количества загрязнений и потребляемых природных ресурсов, а также уменьшением вреда человеческому здоровью. Переход субъектов Российской Федерации к «зеленой» экономике не должен вступать в противоречие с продекларированным государством увеличением производительности труда на 50 % к 2018 г. по сравнению с 2011 г.

### **Материал и методология**

Важным условием для выхода российской экономики из системного кризиса является повышение эффективности производственной деятельности, и в частности производительности труда. На основании

статистических данных, представленных в табл. 1, в Российской Федерации наблюдается снижение темпов (!) роста ПТ практически во всех сферах экономической деятельности.

Только отдельные отрасли, среди которых сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство демонстрируют тенденцию к наращиванию продуктивности труда. Относительно стабильная ситуация наблюдается при производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. Так, в частности, в 2015 г. показатели ПТ не претерпели изменений по отношению к предыдущему году. В целом можно предположить, что такие результаты являются следствием сложившейся экономической обстановки в Российской Федерации.

Стоит отметить, что, несмотря на незначительную положительную динамику индекса ПТ в целом по национальной экономике за 2011–2015 гг., величина этого показателя, по мнению экспертов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)<sup>12</sup>, является низкой в сравнении с европейскими странами. Исследователи сопоставили размер годового валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации со временем, затраченным трудовыми ресурсами страны на производственную деятельность в течение этого периода. В результате расчетов экспертами ОЭСР было установлено, что за 1 чел.-час в России производится продукта на 25,9 \$, что ниже, чем в Латвии (27,6 \$), Польше (29,7 \$), Греции (36,2 \$) и вдвое меньше среднего показателя стран еврозоны – 55,9 \$. Однако в других странах мира ситуация оказывается хуже, чем в Российской Федерации. В частности, в Мексике значение вышеотмеченного по-

<sup>11</sup> Распоряжение Правительства РФ № 398-р от 19.03.2014 г. «Об утверждении комплекса мер по стимулированию внедрения современных эффективных технологий в промышленности».

<sup>12</sup> Малыхин М. ОЭСР: В России самая низкая в Европе производительность труда // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2015/08/10/604195-oesr-nizkaya-proizvoditelnost>



казателя составило 19,5\$. Самые высокие значения – в Люксембурге (92 \$), Норвегии (86,6 \$) и Германии (58 \$). Российская Федерация значительно уступает по эффективности труда странам Евросоюза и США, зато по количеству часов, проведенных сотрудниками на работе (1985 час.), опережает все европейские страны, за исключением Греции (2042 час.). Меньше всех, согласно аналитическим данным, работают жители Германии (1371 час.).

В табл. 2 представим данные об изменении ПТ в процентах по отношению к 2011 г.

Проанализировав показатели в табл. 2, авторы приходят к следующим выводам:

1. Практически во всех сферах экономики ПТ по отношению к 2011 г. растет, т.е. количество времени, необходимого на производство единицы продукции или услуги сокращается, и, следовательно, уровень

эффективного использования трудовых ресурсов в России возрастает.

2. Наиболее высокие темпы роста ПТ наблюдаются в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве. Следует напомнить, что Министерством сельского хозяйства Российской Федерации разработан информационный справочник о мерах и направлениях государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации, в которой особое место уделено технической и технологической модернизации, а также инновационному развитию отрасли<sup>13</sup>.

3. Нельзя однозначно сказать, в какой из рассматриваемых периодов наблюдается

<sup>13</sup> Государственная поддержка агропромышленного комплекса РФ. URL: <http://www.gp.specagro.ru/site/index/day/3/month/4/year/2014>

Таблица 1

Индекс производительности труда в Российской Федерации по основным отраслям экономики в 2012–2015 гг., в % к предыдущему году

Отрасли экономики	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
В целом по экономике	103,5	101,8	100,9	96,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	100,4	106,5	103,3	105,0
Рыболовство, рыбоводство	108,5	103,8	104,6	98,1
Добыча полезных ископаемых	100,4	97,1	102,7	99,3
Обрабатывающие производства	105,7	106,0	102,3	96,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	101,3	99,5	99,7	100,0
Строительство	101,6	99,8	98,5	95,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	102,1	100,0	99,4	90,3
Гостиницы и рестораны	101,5	101,0	100,5	93,3
Транспорт и связь	102,2	102,7	99,8	99,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	103,2	100,2	97,3	95,7

Составлено авторами на основании: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#)

*Яшалова Н.Н., Рубан Д.А., Тулупов А.С., Оленичева Я.В.*

наибольший или наименьший прирост ПТ в Российской Федерации в отраслевом разрезе. В целом для страны более высокий рост демонстрируют показатели 2014 г., а наименьший – 2015 г. Так, в частности, строительство и добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, гостиницы и рестораны, операции с имуществом – это те отрасли экономики, которые в 2015 г. имеют показатели продуктивности труда ниже по сравнению с 2011 г. Причины такой ситуации, на наш взгляд, напрямую связаны с некоторой переориентацией векторов развития после введения санкций в отношении Российской Федерации и развитием кризисных явлений. К примеру, ряд основных полезных ископа-

емых зарубежные партнеры стали приобретать у других государств. Гостиничный и ресторанный бизнес также потерял весомую часть своих клиентов. Негативно сказалось влияние кризиса на деятельность строительных компаний. Операции с движимым и недвижимым имуществом сократили часть своих клиентов-арендаторов. Наиболее сильное отклонение в рамках рассмотренного нами периода наблюдается в области розничной и оптовой торговли, ремонта автомобильных средств и т.д., в 2015 г. индекс ПТ снизился в этом виде экономической деятельности на 8,4 % по сравнению с 2011 г. Однозначно здесь сказалось резкое повышение цен на многие продукты, а также на составляющие

Таблица 2

Индексы производительности труда в экономике  
Российской Федерации (в % к 2011 г.)

<b>Отрасли экономики</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>	<b>2013 г.</b>	<b>2014 г.</b>	<b>2015 г.</b>
В целом экономика	100,0	103,5	105,4	<i>106,3</i>	<u>102,9</u>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	100,0	<u>100,4</u>	106,9	110,5	<i>116,0</i>
Рыболовство, рыбоводство	100,0	<u>108,5</u>	112,6	<i>117,8</i>	115,6
Добыча полезных ископаемых	100,0	<i>100,4</i>	<u>97,5</u>	100,1	99,4
Обрабатывающие производства	100,0	<u>105,7</u>	112,0	<i>114,6</i>	110,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100,0	101,3	100,8	<u>100,5</u>	<u>100,5</u>
Строительство	100,0	<i>101,6</i>	101,4	99,9	<u>95,3</u>
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	100,0	<i>102,1</i>	<i>102,1</i>	101,5	<u>91,6</u>
Гостиницы и рестораны	100,0	101,5	102,5	<i>103,0</i>	<u>96,1</u>
Транспорт и связь	100,0	<u>102,2</u>	<i>105,0</i>	104,7	103,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	100,0	103,2	<i>103,4</i>	100,6	<u>96,3</u>

*Примечание:* Курсивом выделен наибольший прирост ПТ за исследуемый период. Подчеркиванием – наименьший рост.

Составлено авторами на основании: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#).

и комплектующие изделия, многие из которых производятся в зарубежных странах. В остальных отраслях экономики динамика продуктивности труда незначительным образом отличалась от 2011 г.

4. Учитывая, что показатель ПТ в определенной мере позволяет характеризовать производительность технологического оборудования, а также уровень инновационного развития предприятия, можно судить о том, что практически по всем видам экономической деятельности в Российской Федерации не наблюдается резкого скачка инновационности производства в целом (это не исключает такого скачка в отдельных отраслях и/или группах предприятий).

5. Для выполнения так называемых «майских указов» Президента Российской Федерации В.В. Путина, согласно которым рост ПТ за семилетний период должен быть на уровне 50 %, необходим ежегодный рост этого показателя на 6–7 %. Уже на настоящем временном этапе можно с определенной долей уверенности констатировать, что достижение этого показателя к 2018 г. потребует приложения огромных усилий.

В табл. 3 представлены данные об индексе производительности труда с 2011 по 2014 г. в разрезе федеральных округов (ФО) Российской Федерации, за исключением Крымского федерального округа, статистических данных для которого пока еще недостаточно для проведения анализа. Снижение темпов роста производительности труда происходит равномерно по все стране – существенных разрывов между ФО не наблюдается.

#### **Анализ полученных результатов**

Проблема производительности труда, на наш взгляд, требует учета необходимости экологизации экономических видов деятельности. Она заключается прежде всего в том, что повышение ПТ требует экономического развития с ростом антропогенного воздействия на окружающую среду. Наоборот, тотальная экологизация ведет к минимизации возможностей для такого роста и создает среду для роста безработицы. Подобного рода взаимосвязи и сопутствующие им «ловушки» анализируют в своей «программной» статье

Таблица 3

Индекс производительности труда по федеральным округам в Российской Федерации, в % к предыдущему году

<b>Округ РФ</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>	<b>2013 г.</b>	<b>2014 г.</b>
Российская Федерация	103,8	103,5	101,8	100,9
Центральный федеральный округ	107,1	104	103,39	102,6
Северо-Западный федеральный округ	103,9	102,8	100,7	102,4
Южный федеральный округ	105,3	104,1	104,3	103,5
Северо-Кавказский федеральный округ	104,8	104,6	103,2	103,1
Приволжский федеральный округ	106,6	104,5	103,2	103,5
Уральский федеральный округ	105,0	100,9	103,1	98,6
Сибирский федеральный округ	104,4	102,0	102,3	102,5
Дальневосточный федеральный округ	103,8	100,6	98,6	104,1

Составлено и рассчитано авторами на основании: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#)

Т. Джексон и П. Виктор [24], А. Газели и др. [25].

Влияние экологического фактора через воздействие загрязнения окружающей среды на экономические ресурсы снижает эффективность их воспроизводства и использования. Действующие экономические ресурсы предприятия с низким экологическим уровнем из-за воздействия загрязненной окружающей среды теряют свои качественные и количественные характеристики. В частности, снижается фонд времени использования оборудования и его мощность из-за преждевременного выхода из строя основных производственных фондов, наблюдается повышенное потребление природных ресурсов, сокращается отдача сырьевых ресурсов предприятия. Все это приводит к уменьшению производительности труда [26]. В исследовании А.С. Тулупова и др. [27] структурированы дополнительные негативные факторы, вызываемые повышенной антропогенной нагрузкой, в том числе влияющие на производительность труда: увеличение заболеваемости и невыходы на работу; снижение эксплуатационно-технологических характеристик зданий, сооружений, механизмов, оборудования; повышенный износ транспорта и рабочей одежды; ухудшение качественных и количественных характеристик природных ресурсов, увеличение времени и затрат на их добычу и переработку, в том числе вследствие потерь продуктивности флоры и фауны и др.

Следовательно, реализуя комплекс мер по повышению ПТ на предприятии, его собственникам и руководителям необходимо одновременно решать и возникающие природоохранные проблемы. При увеличении объема выпускаемой продукции не должны увеличиваться разнообразные антропогенные загрязнения, а в идеальном случае – при экологически устойчивом развитии – они должны сокращаться.

Исходя из абсолютных и относительных данных табл. 4, за период 2011–2015 гг. существенных уменьшений загрязнений в Российской Федерации не происходит, темпы прироста сбросов в водные объекты, выбросов, загрязняющих атмосферный воздух, отходов производства и потребления мало подвержены колебаниям. Для сопоставления изменений производительности труда и различных видов загрязнений авторами был рассчитан темп роста (табл. 4) и темп прироста (рис. 1) показателей.

Исходя из графика и данных табл. 5, можно сделать вывод, что темпы роста антропогенных загрязнений и производительности труда в разные годы ведут себя неодинаково. Разрыв между темпами роста производительности труда и экологическими показателями особенно тревожен за рассматриваемый период в сфере производственных и бытовых отходов. В целом для преломления негативных тенденций необходимо наращивать производительность труда без ухудшения экологических параметров.

В последние десятилетия особую тревожность в субъектах Российской Федерации вызывает износ производственных фондов. Изношенное оборудование не может обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. Согласно данным Росстата, степень износа основных фондов в стране ежегодно возрастает и в 2015 г. составил 48,8 %<sup>14</sup>. Все это может стать причиной ухудшения экологической ситуации на региональном уровне, особенно во время экономических спадов. Применяемые хозяйствующими субъектами устаревшие технологии увеличивают затраты предприятий на производство продукции, ухудша-

<sup>14</sup> Регионы России. Социально-экономические показатели. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156)

Таблица 4

Динамика индекса производительности и антропогенных загрязнений  
в Российской Федерации в 2012–2015 гг.

Показатель	Абсолютные значения показателей					Темп роста, в % к предыдущему году			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
А. Индекс производительности труда	-	-	-	-	-	103,5	101,8	100,9	96,8
Б. Образование отходов производства и потребления, млн т	4303	5008	5153	5168	5060	116,4	102,9	100,3	97,9
В. Выброшено загрязняющих атмосферу веществ, тыс. т	32628	32469	32063	31228	31269	99,5	98,7	97,4	100,1
Г. Совокупные выбросы парниковых газов, млн. т CO <sub>2</sub> -эквивалента	2665	2701	2643	2649	н/д	101,4	97,9	100,2	-
Д. Объем сброса сточных вод, млрд м <sup>3</sup>	48,1	45,5	42,9	43,9	42,9	94,6	94,3	102,3	97,7

Составлено и рассчитано авторами на основании данных табл. 1 и URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b16\\_54/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_54/Main.htm)

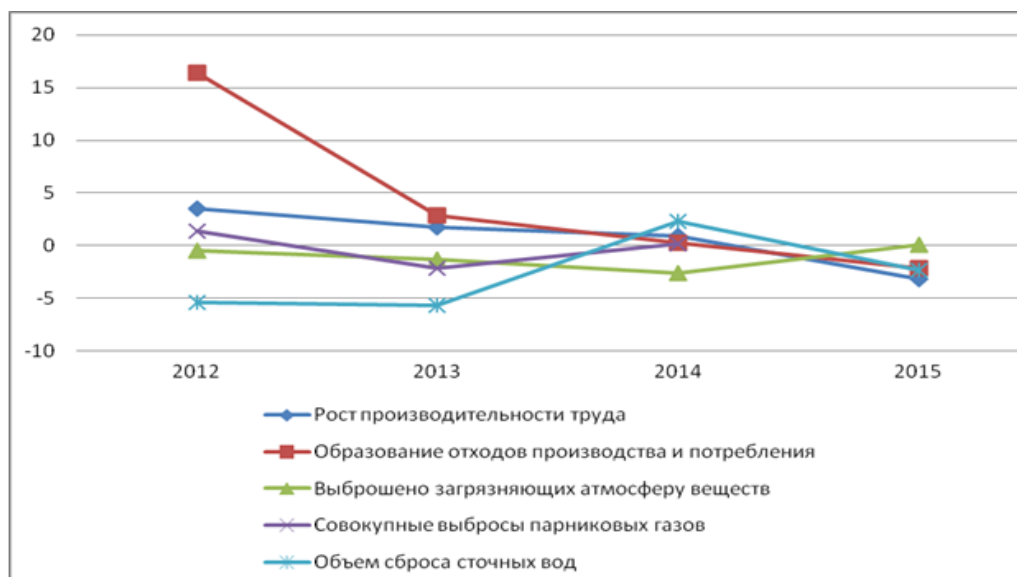


Рис. 1. Темп прироста производительности труда и различных видов загрязнений, в % к предыдущему году

ют состояние окружающей природной среды и не способствуют улучшению здоровья человека. Загрязняя окружающую среду в настоящее время, хозяйствующие субъекты порождают социальные и экономические трудности для будущих временных периодов. Следовательно, модернизация производства должна осуществляться даже в период финансовых кризисов. Необходимо своевременное обновление основных производственных фондов более совершенными технологиями, позволяющими сократить потребление природных ресурсов. Модернизация основных фондов будет минимизировать негативное воздействие на окружающую среду, что положительным образом отразится на здоровье населения.

В научных и практических кругах активно обсуждается тематика, связанная с ресурсосбережением и экологизацией хозяйственной деятельности во всех секторах экономики. Применение экологически чистых или «зеленых» технологий будет способствовать переходу Российской Федерации на экологоориентированный путь развития.

Принято считать, что «зеленые» технологии нацелены на сохранение окружающей среды, снижение значительных экологических опасностей и угроз, а также предотвращение вреда естественной среде обитания. К ним относятся инновационные решения в сфере переработки и вторич-

ного использования материалов, очистки сточных вод, энергосбережения, контроля над загрязнением атмосферного воздуха, водных ресурсов и пр. Следует констатировать, что в настоящее время темпы развития экологически чистых технологий в Российской Федерации существенно отстают от общемировых [28].

### Выводы и предложения

Рост ПТ зависит от многих причин, но в настоящее время рост его величины будет зависеть в решающей степени от интенсивных факторов, т.е. от технического уровня производства. Так, главной темой Международного экономического форума в Давосе (январь, 2016 г.) стала IV Промышленная революция, связанная с развитием технологических инноваций. Швейцарский экономист Клаус Шваб отмечает, что в ближайшей перспективе произойдут колоссальные изменения в производственной сфере, новые технологии приведут к революционному прорыву, в том числе и в области производительности труда<sup>15</sup>. Максимальная автоматизация основных и вспомогательных бизнес-процессов позволяет существенно повысить производительность труда за счет увеличения продуктивности действующих

<sup>15</sup> Мануков С. 4-я промышленная революция в Давосе. URL: <http://expert.ru/2016/01/21/chetvertaya-promyshlennaya-revoljutsiya/>

Таблица 5

Разность между годовыми темпами роста производительности труда и антропогенными загрязнениями за 2011–2015 гг., в %

Годы	стр. А – стр. Б	стр. А – стр. В	стр. А – стр. Г	стр. А – стр. Д
2012	-12,9	+4,0	+2,1	+8,9
2013	-1,1	+3,1	+3,9	+7,5
2014	+0,6	+3,5	+0,7	-1,4
2015	-1,1	-3,3	-	-0,9

Составлено и рассчитано авторами на основании данных табл. 4.



технологий, снижения издержек, стопроцентного использования побочных продуктов производства. Следовательно, решение задачи по повышению продуктивности труда предполагает в первую очередь модернизацию и техническое обновление основных производственных фондов предприятий.

Взглянув на промышленный период развития мировой экономики, заметим, что если развитие первого технологического уклада базировалось на текстильных машинах, второго – на паровом двигателе, третьего – на электрификации, электроприводе, четвертого – на двигателе внутреннего сгорания, а пятого – на микроэлектронных компонентах, при этом экологические составляющие фактически не рассматривались или, как правило, в незначительной степени лишь в технологиях пятого уклада, то современные условия формирования нового технологического уклада диктуют новые стандарты качества как к выпускаемой продукции, так и производственным технологиям: снижение энерго- и материалоемкости, повышение надежности, экологичности, снижение ресурсоемкости и природоемкости [29].

В связи с переходом ряда развитых стран к «зеленой» экономике значительно ускорился процесс развития «зеленых» или экологически чистых технологий. Основная их роль связана не только с экономическим эффектом от внедрения, но и оптимизацией экологических эффектов деятельности предприятия [30]. Именно внедрение предприятиями «зеленых» инноваций, на наш взгляд, позволит повысить производительность труда без ухудшения экологических параметров. Кроме того, сама по себе технологическая модернизация производств будет способствовать более эффективному использованию рабочего времени. Наибольшую эффективность «зеленые» технологии будут демонстрировать при внедрении их на всех жизненных циклах

продукции (производство, потребление, утилизация, организация производства).

Наиболее наглядно применение «зеленых» технологий происходит в наши дни в строительной сфере. В «зеленом» строительстве (green building) осуществляется повторное использование строительных материалов, применяются возобновляемые источники энергии, встраиваются системы по переработке мусора. В зарубежных странах возводятся пассивные безотопительные дома с ультранизкими теплотратами. Среди приоритетных сфер разработки и применения «зеленых» технологий является альтернативная энергетика. Расширение применений «зеленых» технологий, способных улучшить экологическую ситуацию, происходит в сельском и лесном хозяйстве. Потенциал повышения производительности труда за счет применения экологически чистых технологий имеется и в сфере утилизации и переработки отходов. Современная наука предлагает эффективные технологии, позволяющие не только безопасно утилизировать отходы производства и потребления, но и получать из них полезные для общества продукты [31–34]. Не следует забывать и про управленческие технологии, связанные с решением организационных проблем ресурсосбережения и экологичности на всех стадиях бизнес-процессов.

В целом «зеленые» технологии могут способствовать выпуску большего объема продукции при постоянных производственных издержках или при их существенном снижении. Также может наблюдаться выпуск неизменного объема продукции при значительном сокращении ее себестоимости. Немаловажным фактом можно считать то, что выпущенная продукция будет более качественной и экологичной. Важно понимать, что эффект становления «зеленой» экономики на ПТ может быть неоднозначным. С одной стороны, он носит явно выраженный позитивный характер и выражается



в том, что экологические чистые производства снижают антропогенное воздействие в условиях экономического развития. Именно на этом аспекте фокусируется настоящая статья. Но, с другой стороны, анализ опыта США показывает, что в «зеленом» секторе ПТ сокращается [35]. В таких условиях государство должно быть готово напрямую или косвенно покрывать соответствующие издержки. При этом, как показали наши исследования [36], учет в расчетах дополнительных благ от внедрения новых технологий позволяют даже на ранних стадиях, далеких от массового изготовления и применения, конкурировать с распространенными в настоящее время экологически несовершенными технологиями.

Очевидно, что одним из сдерживающих факторов внедрения «зеленых» технологий является их высокая стоимость. Инвестиции в них не приносят быстрого коммерческого эффекта. Также видится необходимым отметить, что «зеленые» технологии является лишь потенциальной возможностью для увеличения ПТ, а ведущую роль в этом процессе следует отвести человеческому капиталу.

Важным для обсуждения видится вопрос о связи «зеленой» экономики, инновационного развития и производительности труда. С одной стороны, признается, что экологизация экономики является фактором повышения инновационности [17], с другой – именно инновации способствуют «зеленому» росту [21]. По всей видимости, речь идет о взаимном усилении данных явлений. С учетом сказанного выше о производительности труда последняя может рассматриваться как один из важнейших инструментов, обеспечивающих эту взаимосвязь. Экологизация производства и рабочей среды повышает производительность труда, тем самым высвобождая время для поиска новых, нестандартных решений, что, в свою очередь, важно для появления

инноваций. Более того, «зеленая» экономика предполагает формирование особой культуры, которая по определению ориентирована на инновации, что важно для их разработки и успешного распространения.

Таким образом, проблемы повышения производительности труда и оборудования, а также снижения экологической нагрузки на окружающую среду должны решаться комплексно и комплементарно за счет применения передовых решений и внедрения современных «зеленых» технологий в производственные процессы. С одной стороны, применение «зеленых» технологий позволит улучшить качество среды обитания, сократит степень износа производственных фондов, повысив эффективность их применения; сократит издержки, связанные с заболеваемостью населения и, соответственно, повысит работоспособность персонала хозяйствующих субъектов, в том числе сократив пропуски по больничным листам. С другой стороны, «зеленые» инновации за счет технологического построения позволяют снизить производственные издержки (например, на дополнительную очистку, как это происходило с технологиями «конца трубы») и повысить производительность труда. Современные «зеленые» технологии, включающие новейшие средства информатики, электроники, робототехники и др., будут способствовать модернизации действующих предприятий, появлению новых высокопроизводительных рабочих мест, энергоэффективности и ресурсосбережению.

Медленное освоение «зеленых» технологий является одной из причин постоянного повышения себестоимости производимой предприятиями продукции, что крайне негативно отражается на уровне рентабельности, экологическом имидже и конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей. При этом включение в экономический анализ предотвра-

ценного ущерба вследствие внедрения новых технологий и полный учет ущерба, причиняемого в связи с применением так называемых традиционных технологий, уже в настоящее время позволяет конкурировать новым экологоориентированным технологиям. Идеология «зеленой», или экологически ориентированной, экономи-

ки должна в первую очередь определяться государственной политикой. Своевременные технологические преобразования с учетом экологического фактора положительным образом скажутся на темпах роста производительности труда и повышении уровня конкурентоспособности отечественной экономики.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Antonelli C. The Economics of Innovation, New Technologies, and Structural Change. London: Routledge, 2003. 210 p.
2. Atkinson R.D, Ezell S.J. Innovation Economics. The Race for Global Advantage. New Haven: Yale University Press, 2012. 440 p.
3. Cecere G. The economics of innovation: a review article // Journal of Technology Transfer. 2015. Vol. 40. P. 185–197.
4. Дудин М.Н., Иващенко Н.П. Развитие институтов «выращивания» инновационных проектов в контексте становления венчурной экосистемы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. № 3. С. 70–75.
5. Кешишева Н.Г. Территории инновационного развития: зарубежный опыт и российская практика // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2012. № 1. С. 51–57.
6. Паштова Л.Г., Баев Г.О. Актуальные проблемы стартапов (малых производственных предприятий) в экономике России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 37. С. 26–40.
7. Рубан Д.А. Финансирование региональных инновационных систем в разные фазы их развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 44. С. 28–40.
8. Рубан Д.А. Функции региональных инновационных систем: систематизация представлений российских специалистов // Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 1. С. 113–123.
9. Губанов С.С. Системные предпосылки экономического подъема России 2016. № 1. С. 34–38.
10. Носачевская Е.А. Направления совершенствования научного обеспечения развития кадрового потенциала на региональном уровне // Социально-экономические явления и процессы. 2015. № 11. С. 94–98.
11. Устинова К.А., Губанова Е.С., Леонидова Г.В. Человеческий капитал в инновационной экономике : монография. Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2015. 195 с.
12. Бобылев С.Н., Соловьева С.В. Новые цели для новой экономики // Мир новой экономики. 2016. № 1. С. 6–14.
13. Pencavel J. Recovery from Work and the Productivity of Working Hours // *Economica*. 2016. Vol. 83. P. 545–563.
14. Yopez C.A. Financial conditions and labor productivity over the business cycle // *Economics Letters*. 2017. Vol. 150. P. 34–38.
15. Jain R., Gupta S., Meena M.L., Dangayach G.S. Optimisation of labour productivity using work measurement techniques // *International Journal of Productivity and Quality Management*. 2016. Vol. 19. P. 485–510.

16. Pearce D.W., Markandya A., Barbier E. *Blueprint for a Green Economy*. London: Earthscan, 1989. 92 p.
17. Barbier E.B. *Building the green economy // Canadian Public Policy*. 2016. Vol. 42. P. S1–S9.
18. Gibbs D., O'Neill K. *Future green economies and regional development: a research agenda // Regional Studies*. 2017. Vol. 51. P. 161–173.
19. Yi H., Liu Y. *Green economy in China: Regional variations and policy drivers // Global Environmental Change*. 2015. Vol. 31. P. 11–19.
20. *Устойчивое развитие: Новые вызовы / под общ. ред. В.И. Данилова-Данильяна, Н.А. Пискуловой*. М.: Издательство «Аспект Пресс», 2015. 336 с.
21. Li J., Lin B. *Green economy performance and green productivity growth in China's cities: Measures and policy implication // Sustainability*. 2016. Vol. 8. Article 947.
22. Tienhaara K. *Governing the Global Green Economy // Global Policy*. 2016. Vol. 7. P. 481–490.
23. Яшалова Н.Н. *Экологические инновации как приоритетное направление «зеленой» экономики // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление*. 2012. № 5. С. 72–81.
24. Jackson T., Victor P. *Productivity and work in the 'green economy': Some theoretical reflections and empirical tests // Environmental Innovation and Societal Transitions*. 2011. Vol. 1. P. 101–108.
25. Gazheli A., Van Den Bergh J., Antal M. *How realistic is green growth? Sectoral-level carbon intensity versus productivity // Journal of Cleaner Production*. 2016. Vol. 129. P. 449–467.
26. Голощапова Л.В. *Учет экологических факторов при оценке производственного потенциала промышленного предприятия // Вестник Удмуртского университета*. 2014. № 2. С. 15–19.
27. Тулупов А.С., Авраменко А.А., Петрова Л.В. *Структурирование издержек загрязнения окружающей среды // Региональные проблемы преобразования экономики*. 2015. № 7. С. 46–59.
28. Нечаев В.И., Михайлушкин П.В. *«Зеленые технологии»: мифы или реальность? // Экономика сельского хозяйства России*. 2013. № 1. С. 78–85.
29. Мудрецов А.Ф., Тулупов А.С. *Проблемы устойчивого развития России // Проблемы теории и практики управления*. 2016. № 5. С. 23–30.
30. Пискулова Н.А. *«Зеленые» технологии: перспективы развития // Бюллетень «На пути к устойчивому развитию России»*. 2013. № 65. С. 25–39.
31. Егорова М.С., Цубрович Я.А. *Анализ востребованности «зеленых» технологий в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2015. № 5. С. 305–307.
32. Князева Г.А., Кирушева Н.Ю. *Переход к «зеленой» экономике на примере инновационного развития регионального лесного комплекса // Вестник Санкт-Петербургского университета*. 2016. Сер. 5. № 2. С. 119–145.
33. Шульце Э., Пахомова Н.В., Нестеренко Н.Ю., Крылова Ю.В., Рихтер К.К. *Традиционное и органическое сельское хозяйство: анализ сравнительной эффективности с позиции концепции устойчивого развития // Вестник Санкт-Петербургского университета*. 2015. Сер. 5. № 4. С. 4–39.
34. Порфирьев Б.Н. *«Зеленый» фактор инновационной модернизации экономики: вызов для России // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*. 2016. № 3. С. 3–14.
35. Elliott R.J.R. *Environmental Jobs and Growth in the United States // Ecological Economics*. 2017. Vol. 132. P. 232–244.
36. Тулупов А.С. *Об ущербообразующей стороне экономического развития // Вестник университета (Государственный университет управления)*. 2009. № 2. С. 99–102.

**Yashalova N.N.***Cherepovets State University,  
Cherepovets, Russia***Ruban D.A.***Southern Federal University,  
Rostov-on-Don, Russia***Tulupov A.S.***Institute of Market Problems of RAS,  
Moscow, Russia***Olenicheva Ya.V.***Cherepovets State University,  
Cherepovets, Russia*

### **«GREEN ECOCOMY» AND WORK PRODUCTIVITY: PROBLEMS AND SOLUTIONS**

**Abstract.** Presently, it has become evident that the tasks of economic development and environmental protection are interconnected. One of the topics debated hotly by Russian scientists and politicians in the past years was the formation and promotion of a «green» economy in the regions of Russia, transition to which is impossible without attention to innovations. In particular, achievement of ecologically sustainable development of the country requires renovation of material and technical resources of business entities via the implementation of new technologies facilitating a simultaneous increase in economic productivity and the ecologization of production. This paper analyzes modern trends of the influence of labour productivity as one of the main indicators of production efficiency on the ecological parameters in the Russian Federation. This study is aimed at addressing the problem of increasing labor productivity via an enhanced resource-saving factor of production. The aim of this article is to provide arguments in favor of the need for simultaneous solution of the tasks of increasing labor productivity and domestic economy ecologization, as well as to propose recommendations for a combined solution of these tasks. The present study employs theoretical and calculation-analytical methods of research, statistical and comparative analysis. The results of the study show that the increase in labor productivity at the modern stage facilitates a negative influence on the environment, which prohibits ecologically sustainable development of the country and, thus, its transition to the «green» economy. We highlight some technological opportunities for the increase in labor productivity linked to the activization of eco-innovation activity by businesses. It is argued that modern «green» technologies should become the priority in the economy modernization and innovation development of the Russian Federation. We define some problems and prospects for ecologically-clean technologies implementation of domestic enterprises which are relevant to the increase in labor productivity without an enhanced negative influence on the environment. The main statements and conclusions from this article appear to be valuable for administrative bodies and programs for strategic state tasks solution, including transition of regions of the country to the «green» economy, as well as to the academic and business communities.

**Key words:** «green» economy; productivity; ecology; sustainable development; «green» technologies.

## References

1. Antonelli, C. (2003). *The Economics of Innovation, New Technologies, and Structural Change*. London, Routledge, 210.
2. Atkinson, R.D., Ezell, S.J. (2012). *Innovation Economics. The Race for Global Advantage*. New Haven, Yale University Press, 440.
3. Cecere, G. (2015). The economics of innovation: a review article. *Journal of Technology Transfer*, Vol. 40, 185–197.
4. Dudin, M.N., Ivashchenko, N.P. (2016). Razvitie institutov «vyrashchivaniia» innovatsionnykh proektov v kontekste stanovleniia venchurnoi ekosistemy (Development institutions «cultivation» of innovative projects in the context of the formation of venture capital ecosystem). *MIR (Modernizatsiia. Innovatsii. Razvitie) (M.I.R. Modernization. Innovation. Research)*, No. 3, 70–75
5. Keshisheva, N.G. (2012). Territorii innovatsionnogo razvitiia: zarubezhnyi opyt i rossiiskaia praktika [Territories of innovative development: Foreign experience and Russian practice]. *Vestnik Taganrogskego instituta upravleniia i ekonomiki [Bulletin of Taganrog Institute of Management and Economics]*, No. 1, 51–57.
6. Pashtova, L.G., Baev, G.O. (2015). Aktual'nye problemy startapov (malykh proizvodstvennykh predpriatii) v ekonomike Rossii (Current issues of start-ups (small manufacturing enterprises) in the economy of Russia). *Finansovaia analitika: problemy i resheniia (Financial Analytics: Science and Experience)*, No. 37, 26–40.
7. Ruban, D.A. (2016). Finansirovanie regional'nykh innovatsionnykh sistem v raznye fazy ikh razvitiia (Finance of regional innovative systems at different phases of their development). *Finansovaia analitika: problemy i resheniia (Financial Analytics: Science and Experience)*, No. 44, 28–40.
8. Ruban, D.A. (2016). Funktsii regional'nykh innovatsionnykh sistem: sistematizatsiia predstavlenii rossiiskikh spetsialistov (The functions of regional innovation systems: A taxonomy of ideas of Russian experts). *Regional'naia ekonomika: teoriia i praktika (Regional Economics: Theory and Practice)*, No. 1, 113–123.
9. Gubanov, S.S. (2016). Sistemnye predposylki ekonomicheskogo pod'ema Rossii (System Prerequisites for Economic Recovery of Russia). *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: Fakty, tendentsii, prognoz (Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecasts)*, No. 1, 34–38
10. Nosachevskaia, E.A. (2015). Napravleniia sovershenstvovaniia nauchnogo obespecheniia razvitiia kadrovogo potentsiala na regional'nom urovne (Directions of improvement of scientific ensuring development of human resources at the regional level). *Sotsial'no-ekonomicheskie iavleniia i protsessy [Socio-economic phenomena and processes]*, No. 11, 94–98.
11. Ustinova, K.A., Gubanova, E.S., Leonidova, G.V. (2015). *Chelovecheskii kapital v innovatsionnoi ekonomike [Human capital in an innovation economy]*. Vologda, Institute of Socio-Economic Development of Territories of RAS.
12. Bobylev, S.N., Solov'eva, S.V. (2016). Novye tseli dlia novoi ekonomiki (New targets for the new economy). *Mir novoi ekonomiki (The world of new economy)*, No. 1, 6–14.
13. Pencavel, J. (2016). Recovery from Work and the Productivity of Working Hours. *Economica*, Vol. 83, 545–563.
14. Yopez, C.A. (2017). Financial conditions and labor productivity over the business cycle. *Economics Letters*, Vol. 150, 34–38.



15. Jain, R., Gupta, S., Meena, M.L., Dangayach, G.S. (2016). Optimisation of labour productivity using work measurement techniques. *International Journal of Productivity and Quality Management*, Vol. 19, 485–510.
16. Pearce, D.W., Markandya, A., Barbier, E. (1989). *Blueprint for a Green Economy*. London, Earthscan, 92.
17. Barbier, E.B. (2016). Building the green economy. *Canadian Public Policy*, Vol. 42, S1–S9.
18. Gibbs, D., O'Neill, K. (2017). Future green economies and regional development: a research agenda. *Regional Studies*, Vol. 51, 161–173.
19. Yi, H., Liu, Y. (2015). Green economy in China: Regional variations and policy drivers. *Global Environmental Change*, Vol. 31, 11–19.
20. Danilov-Danilia, V.I., Piskulova, N.A. (ed.) (2015). *Ustoichivoe razvitie: Novye vyzovy [Sustainable development. New challenges]*. Moscow, Aspekt Press.
21. Li, J., Lin, B. (2016). Green economy performance and green productivity growth in China's cities: Measures and policy implication. *Sustainability*, Vol. 8, Article 947.
22. Tienhaara, K. (2016). Governing the Global Green Economy. *Global Policy*, Vol. 7, 481–490.
23. Iashalova, N.N. (2012). Ekologicheskie innovatsii kak prioritetnoe napravlenie «zelenoi» ekonomiki (Ecological innovations as a priority direction of green economy). *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravlenie (Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management)*, No. 5, 72–81.
24. Jackson, T., Victor, P. (2011). Productivity and work in the 'green economy': Some theoretical reflections and empirical tests. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, Vol. 1, 101–108.
25. Gazheli, A., Van Den Bergh, J., Antal, M. (2016). How realistic is green growth? Sectoral-level carbon intensity versus productivity. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 129, 449–467.
26. Goloshchapova, L.V. (2014). Uchet ekologicheskikh faktorov pri otsenke proizvodstvennogo potentsiala promyshlennogo predpriiatiia (Taking into account ecological factors when assessing production capacity of an industrial enterprise). *Vestnik Udmurtskogo universiteta (Bulletin of Udmurt University)*, No. 2, 15–19.
27. Tulupov, A.S., Avramenko, A.A., Petrova, L.V. (2015). Strukturirovanie izderzhek zagriazneniia okruzhaiushchei sredy (Structuring of expenses of environmental pollution). *Regional'nye problemy preobrazovaniia ekonomiki (Regional problems of transforming the economy)*, No. 7, 46–59.
28. Nechaev, V.I., Mikhailushkin, P.V. (2013). «Zelenye tekhnologii»: mify ili real'nost'? [Green technology: Myth or reality?]. *Ekonomika sel'skogo khoziaistva Rossii [Economics of Russian agriculture]*, No. 1, 78–85.
29. Mudretsov, A.F., Tulupov, A.S. (2016). Problemy ustoichivogo razvitiia Rossii (Russia's Sustainable Development Problems). *Problemy teorii i praktiki upravleniia (Theoretical and Practical Aspects of Management)*, No. 5, 23–30.
30. Piskulova, N.A. (2013). «Zelenye» tekhnologii: perspektivy razvitiia (Green technologies: Prospects for development). *Biulleten' «Na puti k ustoichivomu razvitiu Rossii» (Towards a Sustainable Russia)*, No. 65, 25–39.
31. Egorova, M.S., Tsubrovich, Ia.A. (2015). Analiz vostrebovannosti «zelenykh» tekhnologii v Rossii (The analysis of the demand for green technologies in Russia). *Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy (International Journal of Applied and Fundamental Research)*, No. 5, 305–307.
32. Kniazeva, G.A., Kirusheva, N.Iu. (2016). Perekhod k zelenoi» ekonomike na primere innovatsionnogo razvitiia region-

- al'nogo lesnogo kompleksa (Transition to a green economy on the example of innovative development of the regional forest complex). *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta (Vestnik of Saint Petersburg University. Series 5)*, No. 2, 119–145.
33. Schultze, E., Pakhomova, N.V., Nesterenko, N.Iu., Krylova, Iu.V., Richter, K.K. (2015). Traditsionnoe i organicheskoe sel'skoe khoziaistvo: analiz sravnitel'noi effektivnosti s pozitsii kontseptsii ustoichivogo razvitiia (Traditional and organic agriculture: Analysis of comparative efficiency from the position of the sustainable development concept). *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta (Vestnik of Saint Petersburg University. Series 5)*, No. 4, 4–39.
  34. Porfir'ev, B.N. (2016). «Zelenyi» faktor innovatsionnoi modernizatsii ekonomiki: vyzov dlia Rossii (Green factor in innovative modernization of the economy: A challenge for Russia). *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika (Moscow University Economics Bulletin)*, No. 3, 3–14.
  35. Elliott, R.J.R. (2017). Environmental Jobs and Growth in the United States. *Ecological Economics*, Vol. 132, 232–244.
  36. Tulupov, A.S. (2009). Ob ushcherboobrazuiushchei storone ekonomicheskogo razvitiia [Disbenefits of economic development]. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniia) [Vestnik Universiteta. State University of Management]*, No. 2, 99–102.

### Information about the authors

**Yashalova Natalia Nikolaevna** – Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Department of Economics and Management, Business-School, Cherepovets State University, Cherepovets, Russia (162600, Vologda Region, Cherepovets, Sovetskiy Avenue, 10); e-mail: natalij2005@mail.ru.

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

**Tulupov Aleksandr Sergeevitch** – Doctor of Economics, Head of Laboratory of Economic Regulation of Ecologically Sustainable Activity, Institute of Market Problems, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia (117418, Moscow, Nakhimovskiy Avenue, 47); e-mail: tul@bk.ru.

**Olenicheva Yana Vladimirovna** – Master Student, Business School, Cherepovets State University, Cherepovets, Russia (162600, Vologda Region, Cherepovets, Sovetskiy Avenue, 10); e-mail: dona-gura@mail.ru.

**Для цитирования:** Яшалова Н.Н., Рубан Д.А., Тулупов А.С., Оленичева Я.В. «Зеленая» экономика и производительность труда: проблемы и решения // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 3. С. 424–442. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.021.

**For Citation:** Yashalova N.N., Ruban D.A., Tulupov A.S., Olenicheva Ya.V. “Green Economy” and Work Productivity: Problems and Solutions. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 3, 424–442. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.021.

**Информация о статье:** дата поступления 20 марта 2017 г.; дата принятия к печати 25 апреля 2017 г.

**Article Info:** Received March 20, 2017; Accepted April 25, 2017.



# ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

---

УДК 336.225

**В.В. Глухов<sup>1</sup>***Дальневосточный федеральный университет,  
г. Владивосток, Россия***Е.В. Глухов<sup>2</sup>***Управление Федеральной налоговой службы  
России по Приморскому краю,  
г. Владивосток, Россия***А.Е. Сенько<sup>3</sup>***Дальневосточный федеральный университет,  
г. Владивосток, Россия*

## ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ И НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ

**Аннотация.** Анализ теоретических основ современного налогообложения дает понимание роли налогов не только как регулятора отношений, возникающих между органами публичной власти и налогоплательщиками, но и как эффективного инструмента, направленного на создание благоприятных условий в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации. Цель исследования – показать, что *современные информационно-коммуникационные технологии привносят изменения в сложившуюся структуру взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками, упрощают процедуру оплаты обязательных платежей и повышают эффективность работы фискальной системы в целом.* Аргументируется, что важным направлением в деятельности ФНС России является снижение административной нагрузки, создание максимально удобной и комфортной среды для налогоплательщиков, во взаимодействии их как между собой, так и с налоговыми органами в ходе исполнения налоговых обязательств. Проведенный анализ научных работ отечественных исследователей позволил сделать вывод о важности диалога и необходимости обратной связи во взаимоотношениях налоговых органов и налогоплательщиков при помощи *современных информационно-коммуникационных технологий*, использование которых позволит ускорить уплату обязательных платежей и будет соответствовать аналогичным процессам, реализуемым в развитых странах. Обосновывается вывод о том, что фискальная функция налогов должна осуществляться с учетом их социальной направленности, реализовать которую возможно, переложив на налогоплательщиков часть контрольных мероприятий, посредством оплаты ими обязательных платежей с использованием двухмерного штрих-кода (бар-кода) – QR-кода, который целесообразно предоставлять через личный кабинет налогоплательщика по соответствующему запросу в электронном виде. На первоначальном этапе данную технологию предлагается использовать для облегчения проверки достоверности сведений о контрагенте и его контрольно-кассовой технике с использованием существующих сервисов, реализованных ФНС России. *Использованные методы исследования* помогают налогоплательщику автоматизировать процесс управления налогами и взаимоотношения с налоговыми органами в части сбора информации о предполагаемых платежах и их детализации, периоде платежа, данных о налогоплательщике. На основании проведенного исследования сделан вывод о том, что предлагаемый способ оплаты налогоплательщиками обязательных платежей при помощи современных информационно-коммуникационных технологий, позволит отойти от восприятия налоговых органов как жесткого контролера с учетом складывающихся тенденций совершенствования развития отечественной налоговой системы и повысит эффективность и своевременность сбора налогов.

**Ключевые слова:** налоги; налогоплательщики; Федеральная налоговая служба; функции налогов; современные информационно-коммуникационные технологии; QR-коды.

### Актуальность темы исследования

Развитие рыночной экономики невозможно без вмешательства государства в перераспределение стоимости в интересах всех участников воспроизводственного процесса, каждый из которых (государство, собственники бизнеса, работающее и неработающее население) должен получить свою долю в произведенных товарах и услугах.

В процессе распределения стоимости государство получает обязательные платежи в виде налогов, собственники бизнеса – прибыль, работающее население – заработную плату, неработающее население – государственные социальные трансферты.

Аккумуляция обязательных платежей в бюджеты различных уровней публичной власти предполагает деятельность государственных органов по управлению налогообложением и действия налогоплательщиков по исполнению налогового законодательства.

Рассматривая сбор налогов как взаимосвязанный процесс государственных органов и налогоплательщиков, необходимо обратить внимание на существующие издержки и результаты, а также их экономическую эффективность [1].

Анализ теоретических аспектов современного налогообложения дает понимание значения налогов не только как регулятора отношений, возникающих между органами публичной власти и налогоплательщиками, но и как инструмента, направленного на создание благоприятных условий для развития предпринимательской активности населения, уменьшения дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации.

Государство, являясь одним из основных субъектов финансовой системы, концентрирует финансовые ресурсы в бюджетах органов публичной власти и внебюджетных фондах, эффективность деятельности которых зависит от полноты реализации фискальной политики, аккумулирующей обязательные платежи от плательщиков – юридических и физических лиц.

Важным условием реализации фискальной политики являются отношения, возникающие между налогоплательщиками, центральными органами власти, территориальными общинами и контролирующими органами, которые должны базироваться на сбалансированной налоговой системе, равномерном распределении налоговой нагрузки в горизонтальном и вертикальном соотношениях [2].

При этом государственная экономическая политика должна выступать как средство решения основных социально-экономических задач российского общества и учитывать интересы всех элементов финансовой системы.

Переход на новый уровень взаимоотношений государства как объединяющего целого и его составных частей – налогоплательщиков, обусловлен как объективными, так и субъективными причинами.

<sup>1</sup> Глухов Владимир Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета, г. Владивосток, Россия, (690091, г. Владивосток, ул. Суханова, 8); e-mail: glukhov.vv@dvfu.ru.

<sup>2</sup> Глухов Егор Владимирович – кандидат экономических наук, заместитель начальника отдела регистрации и учета налогоплательщиков Управления Федеральной налоговой службы России по Приморскому краю, г. Владивосток, Россия, (690007, г. Владивосток, ул. 1-я Морская, 2); e-mail: ru\_male@mail.ru.

<sup>3</sup> Сенько Александр Евгеньевич – магистр кафедры финансов и кредита Дальневосточного федерального университета, г. Владивосток, Россия, (690091, г. Владивосток, ул. Суханова, 8), e-mail: senko\_alexander@inbox.ru.

Т.Г. Нестеренко отмечает, что в 2016 г. расходы на управление государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации на содержание 1,1 млн бухгалтеров и финансистов при средней зарплате 37 тыс. руб. составили более 850 млрд рублей, плюс тысячи терабайт информационных ресурсов<sup>4</sup>.

В последнее время в различных информационных источниках прослеживается усиливающаяся активность публикаций и обсуждение поэтапного введения «цифрового или электронного правительства», которое принципиально переформатирует сложившуюся систему взаимоотношений между публично-правовым и частно-правовым секторами национальной экономики.

Использование современных информационно-коммуникационных технологий позволит значительно сократить расходы не только на содержание штатного персонала различных государственных организаций и учреждений, но и упростит налогоплательщикам уплату обязательных платежей в отношении и времени, и экономии денежных средств и будет соответствовать аналогичным процессам, реализуемым в развитых странах.

Современные информационно-коммуникационные технологии кардинально трансформировали экономические отношения между основными элементами финансовой системы, которые создавались в течение длительного времени и оставались практически неизменными при императивной роли государства и сопутствующих ему финансово-банковских институтов.

Развитие современных информационно-коммуникационных технологий дало импульс появлению новых платежных

средств, соответствующих им финансовым инструментам, технологиям и сервисам. В свою очередь влияние процессов глобализации привело к созданию электронных денег (e-money), что в свою очередь явилось причиной появления и геофинансов и электронных финансов (e-finance) и изменило представление о роли банковского сектора в национальной финансовой системе [3].

Роль и место финансово-кредитных учреждений, выступающих посредниками между публично-правовым и частно-правовым секторами национальной экономики, также видоизменяется под влиянием научно-технического прогресса.

К. Скиннер отмечает, что «оцифровка» банковских услуг становится мейнстримом и будет основана на конкурентоспособных преимуществах для клиента, само их предложение станет контекстно зависимым, и предлагаемые банковские продукты будут представлены как приложения к мобильным устройствам [4].

Сегодня в области электронной коммерции (e-банкинга) используются различные технологии, адаптируемые к разным мобильным устройствам пользователей, позволяющие им проводить транзакции и мобильные платежи.

По оценкам экспертов, ориентировочный рост мирового рынка мобильной коммерции в ближайшие годы будет составлять 42 % в год.

В Российской Федерации, по мнению экспертов J'son & Partners Consulting, средний рост рынка дистанционных финансовых инструментов составляет 24 % в год<sup>5</sup>.

По мнению Strategy Analytics, объем мобильных денежных операций увеличится с

<sup>4</sup> Нестеренко Т. Г. Изменение традиционной модели управления государственными финансами и что такое цифровое государство. [Электронный ресурс]. URL: [http://special.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=117659](http://special.minfin.ru/ru/document/?id_4=117659) (дата обращения: 23.03.2017).

<sup>5</sup> Алиев Р. Современное состояние мобильной коммерции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.towave.ru/pub/sovremennoe-sostoyanie-mobilnoi-kommertsii.html> (дата обращения: 23.03.2017).

200 млрд долл. в 2016 г. до 571 млрд долл. к концу 2022 г.<sup>6</sup>

Современные информационно-коммуникационные технологии все активнее завоевывают сферы мировой экономики, и при переходе к новому прогрессивному укладу изменяются также экономическая, социальная, культурная и другие системные компоненты. Появляются термины «е-готовность», «е-экономика», «е-правительство», «е-образование».

Следовательно, существуют весомые основания для включения и в научный, и в практический оборот понятия «электронное налогообложение», концепция которого должна учитывать интересы всех участников налогообложения [5].

Это должно проявляться не только в определении оптимальной налоговой нагрузки, повышении эффективности налогового администрирования, но и в автоматизации процедур налогообложения.

Налоговая система Норвегии сконструирована в части автоматического расчета и сбора налогов с налогоплательщиков и направлена на перераспределение аккумулированных ресурсов, уменьшая администрирование процедур налогообложения как на налогоплательщиков, так и на сами налоговые органы<sup>7</sup>.

В Великобритании через десять лет после ввода в эксплуатацию информационно-коммуникационных технологий отменен бумажный сертификат об уплате налога на автотранспортное средство; статус об уплате налога имеется на компьютерах ав-

тотранспортной инспекции, а контроль обеспечивается через системы автоматических камер видеонаблюдения<sup>8</sup>.

Во многих странах использование информационно-коммуникационных технологий помогает населению автоматизировать и упростить процесс управления налогами и взаимоотношения с налоговыми органами в части сбора информации о предполагаемых платежах и их детализации, периоде платежа, данных о налогоплательщике.

Налогообложение во многих государствах, в том числе и России, становится проще, ускоряя процесс уплаты налогов при помощи современных электронных систем, посредством предоставления налогоплательщиком необходимой информации и проведения процедуры оплаты с помощью мобильных устройств<sup>9</sup>.

По данным исследования простоты уплаты налогов в 189 странах, проведенного PwC и группой Всемирного банка в период с 2010 по 2014 г., наиболее распространенной реформой в части совершенствования механизма налогообложения было внедрение и совершенствование электронных систем. К 2014 г. 84 страны полностью осуществили электронное предоставление и уплату налогов<sup>10</sup>.

Анализируя историю развития взаимодействия между налогоплательщиками и налоговыми органами в Российской Федерации за последние годы, можно выделить

<sup>6</sup> The Unbanked and Social Payments to Drive Growth [Электронный ресурс]. URL: <http://mistralmobile.com/strategy-analytics-mobile-money-break-1-billion-users-mark-end-2016/> (дата обращения: 25.03.2017).

<sup>7</sup> The Norwegian tax system-main features and developments [Электронный ресурс]. URL: [http://www.statsbudsjettet.no/Upload/Statsbudsjett\\_2015/dokumenter/pdf/chapter2\\_tax2015\\_eng.pdf](http://www.statsbudsjettet.no/Upload/Statsbudsjett_2015/dokumenter/pdf/chapter2_tax2015_eng.pdf) (дата обращения: 24.03.2017).

<sup>8</sup> Цифровое правительство 2020. Перспективы для России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iis.ru/docs/DigitalGovernmentRussia2020RUS.pdf> (дата обращения: 25.03.2017).

<sup>9</sup> Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Электронный ресурс]. URL: [http://asi.ru/upload/iblock/e89/RUS\\_report.pdf](http://asi.ru/upload/iblock/e89/RUS_report.pdf) (дата обращения: 25.03.2017).

<sup>10</sup> Paying taxes 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes-2016/paying-taxes-2016.pdf> (дата обращения: 25.03.2017).

события, которые вывели его на совершенно новый уровень.

По мнению авторов, возможность направления **налоговых деклараций (расчетов) в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи в налоговый орган стала первым шагом на пути электронного взаимодействия.**

Сегодня в различных платежных операциях активно используется обширный спектр и традиционных и расширяющихся новых форм и механизмов электронных денежных расчетов и технологий, которые позволяют упростить реализацию взаимодействия взаиморасчетов представителей и публично-правового и частно-правового секторов экономики [6].

В настоящее время роль налоговых органов как исключительно фискального инструмента отступает на второй план, уделяя все большее внимание сервисному взаимодействию с налогоплательщиками.

Данная концепция полностью соотносится с миссией ФНС России, которая обозначена как эффективная контрольно-надзорная деятельность и высокое качество предоставляемых услуг для законного, прозрачного и комфортного ведения бизнеса, обеспечения соблюдения прав налогоплательщиков и формирования финансовой основы деятельности государства<sup>11</sup>.

Среди основных направлений, реализуемых ФНС России, следует выделить развитие инструментов и методов побуждения налогоплательщиков к добровольному исполнению налоговых обязательств, создание в общественном мнении негативного восприятия уклонения от налогообложения и незаконной минимизации налоговых обязательств.

<sup>11</sup> Миссия, основные направления деятельности и Стратегическая карта Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. URL: [https://www.nalog.ru/rn77/about\\_fts/ftsmission/](https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/ftsmission/) (дата обращения: 11.01.2017).

К ним относится выработка подходов и предложений по формированию нормативной базы в целях налогообложения электронной коммерции, а также переход к новой системе функционирования контрольно-кассовой техники, обеспечивающей передачу налоговым органам данных о расчетах в режиме онлайн.

### **Степень изученности и проработанности проблемы**

Налогообложение, как и любая другая экономико-правовая категория, регулируется законодательными нормами, которые определяют права и обязанности граждан, роль и функции государственных органов, закрепляют понятия обязательных платежей.

В связи с чем актуальным направлением развития налоговых отношений с учетом имеющейся правовой базы, а также с перспективой ее оптимизации в настоящее время выступает создание благоприятных условий для налогоплательщиков во взаимодействии их как между собой, так и с налоговыми органами в ходе исполнения налоговых обязательств.

Кроме того, налоги выступают составной частью деятельности любого субъекта, участвующего в рыночных отношениях, что также подчеркивает важность взаимоотношений государства и налогоплательщика в национальной экономике. Для повышения качества администрирования налогов следует проводить работу по расширению возможностей электронного документооборота между государством, представителями бизнеса и населением. Развитие данного направления позволит России не только повысить эффективность государственного управления, конкурентоспособность экономики и уровень развития общества, но и существенно приблизиться к развитию передовых стран в рейтинге комфортности налогообложения.

Оценить успехи в совершенствовании взаимодействия налогоплательщиков с налоговыми органами представляется возможным исходя из анализа, проведенного группой всемирного банка «Ведение бизнеса» по состоянию на июнь 2015 г. В качестве целевого показателя выбрано время, затраченное на подготовку, подачу отчетности и уплату (или удержание) налогов (в часах в год) (табл. 1).

Приведенные данные показывают, что российские налогоплательщики тратят в 14 раз больше времени в год на работу с налоговой отчетностью (168 часов) в сравнении с абсолютным лидером по данному показателю – ОАЭ (12 часов), вместе с тем это время в 12 раз меньше, чем то, которое требуется налогоплательщикам Бразилии (2 038 часов).

**Среди важнейших условий повышения рейтинга налоговой системы Российской Федерации можно выделить совершенствование организационной структуры налоговых органов, использование новых технологий контрольной работы, а также изменение концепции взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков.**

Достижение 45-го места в рейтинге является большим прорывом, так как в 2007 г. Россия находилась на 130-м месте с показателем 448 часов в год, а в 2010 г. занимала 105-е место рейтинга при показателе 320 часов (рис. 1).

Осуществить переход на безбумажный вариант общения позволило вступление в силу Федерального закона от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой под-

Таблица 1

Рейтинг стран по эффективности взаимодействия налогоплательщиков с налоговыми органами<sup>12</sup>

Страна	Рейтинг налогообложения	Время (часы в год)
ОАЭ	1	12
Катар	1	41
САР, Гонконг, Китай	3	74
Бахрейн	4	27
Сингапур	8	83,50
Новая Зеландия	11	152
Люксембург	16	55
Норвегия	26	83
Кипр	34	127
США	36	175
Испания	37	152
Российская Федерация	45	168
Франция	63	139
Бельгия	66	161
Саудовская Аравия	69	67
Япония	70	175
Чили	120	291
Бразилия	181	2 038

<sup>12</sup> Налогообложение – Doing Business – Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes#close> (дата обращения: 11.01.2017).



писи», в соответствии с которым документ, подписанный электронной цифровой подписью, приобретает юридический статус, то есть имеет такую же юридическую силу, как и его бумажный аналог с традиционной подписью и печатью<sup>13</sup>.

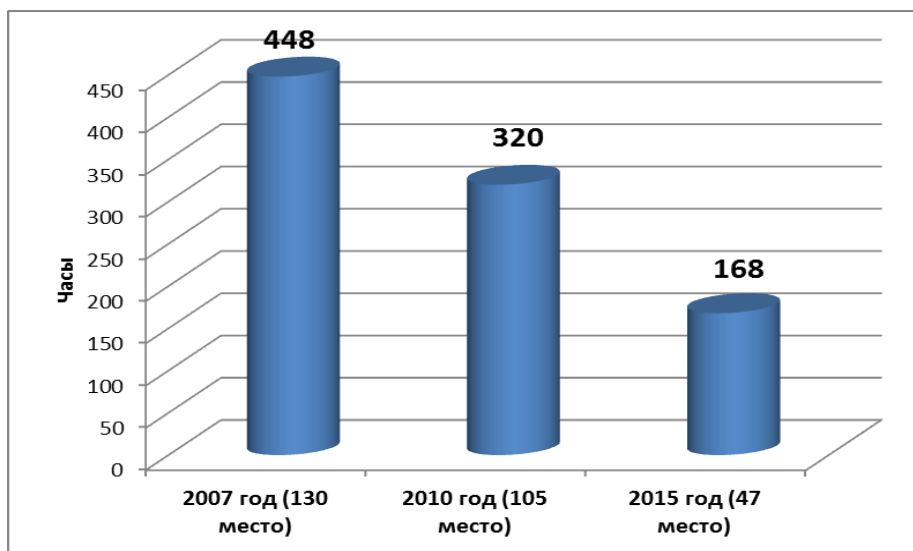
Электронная цифровая подпись широко применяется при совершении различных гражданско-правовых сделок, оказании государственных и муниципальных услуг, исполнении государственных и муниципальных функций, при совершении иных юридически значимых действий. Формирование обязательной отчетности, в том числе

и налоговой, заложено в качестве одной из основных целей разработки электронно-цифровой подписи, так как она обеспечивает полный контроль целостности передаваемого электронного документа.

При случайном или преднамеренном искажении документа подпись станет недействительной, потому как вычисляется она по специальному алгоритму на основании исходного состояния документа и соответствует лишь ему.

Вступление в силу Федерального закона от 28.12.2001 № 180-ФЗ «О внесении изменения в статью 80 части первой Налогового кодекса Российской Федерации» закрепило положение о том, что налоговая декларация (расчет) представляется в налоговый орган по месту учета налогоплательщика по установленной форме на бумажном носителе

<sup>13</sup> Федеральный Закон от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34838/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34838/) (дата обращения: 11.01.2017).



*Рис. 1. Динамика Российской Федерации в рейтинге самых удобных налоговых систем<sup>14-15</sup> (составлено авторами)*

<sup>14</sup> Expert.ru Рейтинг стран по уровню сложности налоговой системы [Электронный ресурс]. URL: [http://expert.ru/ratings/table\\_388484/](http://expert.ru/ratings/table_388484/) (дата обращения: 09.06.2016).

<sup>15</sup> Налогообложение – Doing Business – Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes#close> (дата обращения: 09.06.2016).



или в электронном виде в соответствии с законодательством Российской Федерации<sup>16</sup>.

**Преимущества сдачи отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи являются очевидными.** У налогоплательщиков отпала необходимость посещения налоговой инспекции, ибо вся информация стала направляться удаленно без дублирования ее на бумажном носителе. Кроме того, при отправке отчетности появилась возможность удостовериться в правильности ее заполнения и получения налоговым органом. *Также немаловажным фактором является конфиденциальность передаваемых сведений*, содержащейся в направленных документах от просмотра и корректировки.

Эти и многие другие аспекты способствуют увеличению количества налогоплательщиков, отдавших предпочтение новому способу информационного обмена с налоговыми органами.

Одним из основных направлений деятельности Федеральной налоговой службы России (далее – ФНС России) является снижение административной нагрузки и упрощение процедур, развитие открытого диалога с бизнесом и обществом. Кроме того, в стратегической карте ФНС России на 2016–2020 гг. определены задачи по расширению спектра сервисных услуг, повышению качества обслуживания налогоплательщиков и развитию интернет-сервисов. В качестве способа для их решения предлагается развитие клиентоориентированного взаимодействия с налогоплательщиками<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> Федеральный закон от 28.12.2001 № 180-ФЗ «О внесении изменения в статью 80 части первой Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12125250/> (дата обращения: 11.01.2017).

<sup>17</sup> Миссия, основные направления деятельности и Стратегическая карта Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. URL: [https://www.nalog.ru/rn77/about\\_fts/ftsmission/](https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/ftsmission/) (дата обращения: 11.01.2017).

В стратегическом плане развития официального сайта ФНС России на 2016 г. были поставлены цели по повышению лояльности к налоговой службе и улучшению интерфейсов его интерактивных сервисов.

Их достижение планировалось осуществить за счет вовлечения граждан в электронное взаимодействие посредством увеличения как количества пользователей онлайн-сервисов, так и общедоступной информации в форме открытых данных<sup>18</sup>.

Запуск в 2012 г. нового интернет-сервиса «**Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц**» стал еще одним событием, изменившим формат взаимодействия с налогоплательщиками, так как позволил любому желающему оперативно в режиме реального времени узнать о состоянии своих расчетов с бюджетом, об имеющемся в собственности имуществе и своевременно оплатить налоговые начисления.

Ознакомиться с данной информацией ранее можно было только непосредственно при личном визите в налоговый орган, письменном обращении или при получении налогового уведомления. Внедрение личного кабинета существенно сократило нагрузку на территориальные налоговые органы, снизило объем бумажной переписки и значительно облегчило получение информации для налогоплательщиков.

Помимо предоставления возможности обращения в налоговые органы без посещения налоговой инспекции, введение интернет-сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» позволило налогоплательщику получать актуальную информацию об объектах имущества и транспортных средствах, о суммах начисленных и уплаченных нало-

<sup>18</sup> Стратегический план развития официального сайта ФНС России на 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/doc/plan\\_site15\\_16.pdf](https://www.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/doc/plan_site15_16.pdf) (дата обращения: 09.06.2016).

говых платежей, о наличии переплат, о задолженности по налогам перед бюджетом.

У налогоплательщиков появилась возможность оплачивать налоговую задолженность и налоговые платежи через банки-партнеры ФНС России, скачивать программы для заполнения декларации по налогу на доходы физических лиц и направлять в налоговую инспекцию декларацию, а также отслеживать статус камеральной проверки налоговых деклараций по форме № 3-НДФЛ.

Важным направлением в деятельности ФНС России является создание максимально удобной и комфортной налоговой среды для налогоплательщиков, ориентируясь на их потребности.

Многие отечественные исследователи в своих работах также подчеркивают важность диалога и наличие обратной связи во взаимоотношениях налоговых органов и налогоплательщиков.

Большинство налогоплательщиков-организаций, ведущих финансово-хозяйственную деятельность, представляют отчетность в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи и имеют возможность получения информации от налоговых органов.

Более того, теперь существует возможность направить в налоговый орган декларацию по налогу на доходы физических лиц в электронном виде, заверенную усиленной квалифицированной электронной подписью налогоплательщика [7].

Е.Ю. Орлова отмечает, что повышение эффективности процедуры налогового администрирования ФНС России заключается в первую очередь в дальнейшем развитии технологии электронного взаимодействия с налогоплательщиками.

Внедрение электронного документооборота позволит повысить эффективность предпринимательской деятельности, организацию взаимодействия между налого-

плательщиками и налоговыми органами, а также может оказать положительный экономический эффект в виде снижения затрат организаций на расходные материалы и почтовые услуги, позволит сократить время на обработку и обмен данными, уменьшить количество ошибок [8].

По мнению И.Ф. Филипук, направление налогоплательщикам юридически значимых документов в электронном виде является новым способом взаимодействия, к которому еще нужно привыкнуть. Со временем количество налогоплательщиков, заинтересованных в таком способе взаимодействия с налоговыми органами, несомненно, будет увеличиваться.

Внедрение электронных счетов-фактур повысит эффективность администрирования налога на добавленную стоимость и налога на прибыль, обеспечит прозрачность процедур. В этом заинтересованы как представители бизнеса, так и налоговые органы [9].

С.Н. Алексин и А.М. Шаухина считают, что возможность доступа по каналам связи и через Интернет к персонализированной информации о состоянии расчетов с бюджетом является мощным инструментом взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков. Указанная возможность используется почти тремя четвертями налогоплательщиков – организаций и индивидуальных предпринимателей. Еще одним важным моментом взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков является их информирование по различным вопросам, связанным с проблемами налогообложения.

В настоящее время уже имеются все предпосылки для реализации бесконтактного способа взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков, что, безусловно, содействует снижению административного давления на представителей бизнеса и дает им возможность сосредоточиться на развитии и совершенствовании [10].

Л.А. Чайковская и В.С. Стаканов отмечают, что анализ новых возможностей в существующей практике электронного документооборота позволяет судить о необходимости поиска способов эффективного сочетания средств хранения и передачи информации в системе электронного документооборота, в основании которой находится задача минимизации затрат как налогоплательщика, так и налоговых органов.

Методическое обеспечение электронного документооборота может быть использовано в хозяйственной деятельности практически любого налогоплательщика, поскольку уже доказало свое непосредственное практическое значение и обусловило существенный экономический эффект от внедрения в практику взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков [11].

Следует отметить, что всеми вышеуказанными авторами проведены серьезные исследования в области взаимодействия государства и налогоплательщиков, их предложения, несомненно, заслуживают внимания и возможности реализации на практике.

Вместе с тем необходимо отметить одну особенность. Во всех приведенных работах речь идет о совершенствовании диалога между налогоплательщиками и налоговыми органами в рамках уплаты обязательных платежей, снижении затрат на расходные материалы, экономии рабочего времени на подготовку и подачу отчетности, а также оптимизации процесса подготовки документов.

Выбор данного направления вполне очевиден, так как основная функция налогов – фискальная, сущность которой сводится к отчуждению части принадлежащих налогоплательщику средств для поддержания деятельности государства и общества. Отрицать главенство фискальной функции налогов нецелесообразно, вместе с тем авторы данной статьи считают, что реализо-

вываться она должна с учетом социальной направленности налоговых платежей, то есть социальной функции налогов.

Во взаимодействии государства и налогоплательщиков социальная функция налогов должна проявляться в том, что в первую очередь его эффективность должна совершенствоваться между налогоплательщиками на горизонтальном уровне. Иными словами, ведение бизнеса следует организовать максимально прозрачно, чтобы минимизировать влияние налоговых органов на взаимоотношения хозяйствующих субъектов.

Взаимодействие с налоговыми органами обусловлено наличием у налогов контрольной функции, так как государство обязано отслеживать полноту и своевременность поступления обязательных платежей в бюджеты всех уровней. Налоговая система нашей страны построена на принципе добросовестности налогоплательщиков, поэтому при наличии должного контроля вмешательство налоговых органов в хозяйственную деятельность представителей бизнеса будет минимально.

В данном случае интересы налоговых органов и налогоплательщиков совпадают, так как обе стороны стремятся минимизировать общение друг с другом. Налоговым органам гораздо проще принимать и анализировать корректно составленную отчетность, а налогоплательщикам избегать взаимоотношений с сомнительными контрагентами во избежание длительных проверок со стороны налоговых органов и штрафных санкций за некорректные расчеты с бюджетом.

В тоже время в отношении количества и содержания функций налогов, нельзя не отметить их противоречивость, потому что сами налоги ничего не распределяют и не контролируют. За каждой из их функций стоит плательщик – юридическое или физическое лицо, осуществляющее соответ-

ствующие действия и руководствующееся собственными предпочтениями и интересами, самостоятельно принимающее решение в каком объеме, в какие сроки, как и каким образом проводить соответствующие выплаты, контроль, распределение, регулирование и т.д.

И здесь важную роль играет простота и удобство выполнения налогоплательщиком своих обязательств в уплате обязательных платежей, позволяющих ему экономить и время и ресурсы.

### **Предлагаемые методы и подходы, их новизна**

Современные инструменты электронной коммерции включают в себя широкий спектр электронных платежей, использующие технологии беспроводной передачи и получения информации с помощью как стационарных, так и мобильных (компьютеры, планшеты, смартфоны, платежные терминалы и т.д.) устройств, упрощающих механизмы оплаты между физическими и юридическими лицами.

В настоящее время пользователям мобильных устройств предлагается широкий спектр услуг с применением современных технологий для самообслуживания процессов оплаты за производимые товары и оказываемые услуги при помощи специализированных электронных устройств и приложений, удобных для их владельцев [12].

Современные информационно-коммуникационные технологии позволяют использовать мобильные устройства как платежные терминалы для оплаты за товары и услуги. При этом специальное программное обеспечение и чип обеспечивают эквивалент платежных форматов посредством имеющихся у владельца телефона денежных средств на банковской карте и привязывают их к электронному кошельку (e-wallet) [13].

Сегодня информационные и инновационные технологии в деятельности налоговых органов переходят на новую ступень развития, использование которых позволяет значительно упростить их работу в части оптимизации трудоемкости рабочих процессов, внутреннего контроля, открытости работы, комплексного использования информации.

Благодаря внедрению современных информационно-коммуникационных технологий происходит повышение эффективности работы налоговых органов и всей налоговой системы, улучшает и упрощает их взаимодействие с налогоплательщиками [14].

Современные информационно-коммуникационные технологии коренным образом меняют не только идеологию налогового администрирования, исполнения налогоплательщиком своей обязанности, но и вносят новации в философию всей налоговой системы.

Устанавливаются новые подходы к налогообложению как фискального, так и регулирующего характера: изменяются сами налоги и их элементы – объекты налогообложения, налоговые льготы, ставки, налоговая база, принципы, формы и методы предоставления информации [5].

По мнению авторов, достижение определенных положительных результатов в данном направлении представляется возможным, делегировав налогоплательщикам часть контрольных функций.

При этом делегирование функций не должно противоречить действующему законодательству. Так, в соответствии со статьей 32 Налогового кодекса Российской Федерации на налоговые органы в рамках осуществления налогового контроля возложены функции по осуществлению контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, а также принятых в соответствии с ним нормативных правовых актов, по ве-

дению в установленном порядке учета налогоплательщиков<sup>19</sup>.

Указанная статья прописывает еще ряд контрольных функций, относящихся к деятельности налоговых органов связанной с налоговыми проверками, информированием налогоплательщиков, направлением документов, но в рамках данного исследования приоритетными формами для введения общественного контроля представляются учет налогоплательщиков и контроль за соблюдением ими правовых норм.

Данный выбор мотивирован тем, что общественный контроль не будет подменять собой функции налогового органа, а поможет реализовывать их более эффективно, адресно и своевременно за счет получения информации о возможных нарушениях в режиме реального времени, а не в ходе налоговых проверок по итогам нескольких месяцев, а иногда даже и лет.

Реализовать поставленную цель представляется возможным, сделав ведение бизнеса максимально прозрачным для контрагентов и покупателей, посредством размещения добросовестными налогоплательщиками на общедоступных местах (включая торговые площади и интернет-ресурсы) информации о своей организации, которая может быть проверена клиентами на предмет ее достоверности с использованием мобильных устройств.

Решить данную задачу предлагается с помощью использования современных информационно-коммуникационных технологий, выбрав в качестве основы перспективное направление по внедрению QR-кода «QR – Quick Response» (*Быстрый Отклик*) – двухмерного штрихкода (бар-

кода), предоставляющего информацию для быстрого ее распознавания с помощью камеры на любом мобильном устройстве [15–17].

QR-код – способ оплаты товаров и услуг, поддерживающий большинством современных смартфонов, с помощью специальной программы, сканирующей изображение на счете, информация о проведенном платеже поступает на электронный адрес владельца банковской карты.

При помощи QR-кода можно закодировать любую информацию, например: текст, номер телефона, ссылку на сайт или визитную карточку (рис. 2) [18].



Рис. 2. Пример QR-кода, содержащий гиперссылку на страницу интернет-ресурса «Википедия»<sup>20</sup>

QR-коды являются одним из электронных способов оплаты товаров и услуг с высоким уровнем безопасности и низкой стоимостью, который поддерживает большинство современных мобильных устройств, с помощью специального приложения, сканирующего изображение, с которым их владелец соотносит данные своей банковской карты.

Для этого необходимо сформировать QR-код на экране своего мобильного

<sup>19</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения: 11.01.2017).

<sup>20</sup> QR-код [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 09.02.2017).



устройства и провести оплату с помощью сканера QR-кодов без комиссии.

Технология QR-кодов не требует от владельца мобильного устройства принадлежности к определенной платежной системе, информация о проведенном платеже поступает на электронный адрес собственника банковской карты [6].

В некоторых налоговых органах Российской Федерации данная технология уже нашла свое применение. Так, Управление ФНС России по Москве сообщило на своем сайте, что сформировало QR-коды со ссылками на интернет-сервисы сайта ФНС России.

Данные QR-коды предназначены для сканирования камерами мобильных устройств и быстрого перехода на страницы популярных интернет-сервисов ФНС России: «Узнай свою задолженность», «Онлайн-запись на прием в инспекцию», «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц», «Проверь себя и контрагента» и др.

Такое новшество было введено с целью исключить стадию поиска на сайтах налоговых органов наиболее востребованных сервисов и сразу переходить на страницу загрузки. Плакаты с QR-кодами размещены на информационных стендах московских налоговых инспекций<sup>21</sup>.

Управление ФНС России по Республике Удмуртия направляет в адрес налогоплательщиков, обратившихся с жалобой, решения (ответы), содержащие QR-коды. В QR-коде зашифрована ссылка на раздел «Досудебное урегулирование налоговых споров» сайта Федеральной налоговой службы. QR-коды размещаются в правом углу последней страницы решений (ответов)

по жалобам, направляемых в адрес заявителей<sup>22</sup>.

В приведенных примерах QR-коды используются в качестве гиперссылки на один из разделов официального сайта Федеральной налоговой службы.

По мнению авторов, практический эффект от использования таких технологий в данном направлении является незначительным, так как заключается только в экономии времени, которое пользователь потратил бы на набор в адресной строке интернет-браузера наименования сайта и переход по ссылке в раздел «Электронные сервисы».

Иными словами происходит одностороннее взаимодействие между налоговым органом и налогоплательщиком, в ходе которого последнему предлагается самостоятельно ознакомиться с информацией, имеющейся на сайте.

Учитывая масштаб информационной компании, проводимой ФНС России, большинство пользователей и так осведомлены о наличии различных сервисов, а вход через главную страницу официального сайта позволяет ознакомиться с актуальными новостями в области налогообложения, что, несомненно, повышает грамотность налогоплательщиков. Таким образом, в данных случаях не реализован весь потенциал, который заложен в технологии QR-кодов.

### **Анализ полученных результатов**

Внедрение инновационных технических механизмов и инструментов в налогообложении – закономерный процесс, соответствующий глобализации и интернационализации экономических отношений, развитию совре-

<sup>21</sup> Новости региона – институт профессиональных бухгалтеров Московского региона [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ipbmr.ru/?page=vestnik\\_2013\\_2\\_news](http://www.ipbmr.ru/?page=vestnik_2013_2_news) (дата обращения: 12.01.2017).

<sup>22</sup> QR-коды помогут налогоплательщикам осуществить быстрый поиск информации по досудебному урегулированию споров [Электронный ресурс]. URL: [https://www.nalog.ru/rn18/apply\\_fts/pretrial/4727035/](https://www.nalog.ru/rn18/apply_fts/pretrial/4727035/) (дата обращения: 12.01.2017).

менных информационно-коммуникационных технологий, сокращающий для налогоплательщиков время проведения платежных операций по уплате обязательных платежей. Тем более сегодня в розничных платежных операциях активно используются технологии, предназначенные для осуществления безналичных транзакций, позволяющие считывать данные платежных карт, подключенных к различным мобильным устройствам, расширяя привычные границы оплаты товаров и услуг как для физических, так и для юридических лиц.

В коммерческой деятельности любого хозяйствующего субъекта наиболее актуальной является информация о контрагенте, является ли он действующим юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, сведения о его руководстве, о наличии контрольно-кассовой техники.

Данная информация вызывает интерес у юридических лиц, которые хотят проверить порядочность своего контрагента перед заключением крупной сделки, а также удостовериться в полномочиях лица, подписывающего документы, чтобы избежать возможных проблем при исполнении договора и нежелательных вопросов со стороны налогового органа.

Для физических лиц такая информация будет полезна в момент совершения сделки, чтобы быть уверенными, что товар или услугу им предлагает именно то лицо, реквизиты которого указаны на информационном стенде, а кассовый чек выдан принадлежащей ему контрольно-кассовой техники.

Ни для кого не секрет, что зачастую недобросовестные представители бизнеса ведут свою деятельность, выдавая в качестве своих регистрационных данных сведения о третьих лицах, либо о хозяйствующих субъектах, давно прекративших свою деятельность.

В рамках проводимых контрольных мероприятий налоговые органы пресекают

факты ведения такой деятельности, однако не всегда это происходит оперативно и зачастую меры реагирования принимаются уже после обращения налогоплательщиков, когда их права были нарушены.

Возможность подтвердить или опровергнуть ту или иную информацию предоставлена бесплатными сервисами, размещенными на официальном сайте ФНС России.

Вместе с тем, чтобы осуществить поиск необходимой информации, нужно знать идентификационный номер налогоплательщика или его наименование, затем выбирать конкретное лицо, после чего переходить в новый раздел, в котором следует в большом объеме данных искать сведения о регистрации и должностных лицах организациях. Кроме того, не стоит исключать из внимания тот факт, что не все участники таких правоотношений обладают достаточным уровнем знаний в сфере государственной регистрации, чтобы найти нужную информацию, а некоторые просто не хотят тратить на это время. В данном случае технология использования QR-кодов может быть максимально результативна для активизации эффективного взаимодействия между налогоплательщиками и налоговыми органами. Реализовать ее достоинства предлагается использованием QR-кодов в двух направлениях.

В первом случае в коде следует зашифровать информацию об индивидуальном номере налогоплательщика, а при активизации такого кода должна выдаваться актуальная информация о наиболее значимых данных налогоплательщика (рис. 3).

Выбор приведенных данных о налогоплательщике обусловлен тем, что именно они, по мнению авторов, являются ключевыми при принятии решения о совершении покупки или заключении сделки.

ИНН, наименование, статус, адрес регистрации и информация о директоре позволит составить первое впечатление о контрагенте, а в случае возникновения сомнений



более подробную информацию можно получить на официальном сайте налоговой службы.

Также представляется целесообразным сделать несколько гиперссылок в данном информационном окне. Ссылка на сервис «Обратиться в ФНС России» позволит гражданам с активной жизненной позицией оперативно сообщить в налоговый орган сведения о выявленных несоответствиях в деятельности продавца для принятия мер реагирования.

Ссылка на вход в личный кабинет облегчит налогоплательщику проверку информации о состоянии расчетов с бюджетом и статусе поданных им документов.

При активации гиперссылки «Проверить ККТ» пользователь будет перенаправлен на страницу со сведениями о контрольно-кассовой технике, принадлежащей продавцу. Переход на такую страницу также предлагается осуществлять с помощью QR-кода, размещенного непосредственно на кассовой технике (рис. 4).

QR-код, содержащий ссылку на данную информацию, предлагается размещать на контрольно-кассовой технике, либо в непосредственной близости от нее, а код, содержащий ссылку на основные данные налогоплательщика, может быть размещен в помещении, где осуществляется деятельность, на интернет-сайте на-

The image shows a vertical list of nine blue rectangular buttons, each with white text. The buttons are connected to a vertical line on the left and a horizontal line on the right, suggesting they are part of a larger interface. The text on the buttons, from top to bottom, is: 'Индивидуальный номер налогоплательщика (ИНН)', 'Дата регистрации', 'Наименование юридического лица (ФИО Индивидуального предпринимателя)', 'ФИО руководителя и учредителя ( для юридических лиц)', 'Юридический адрес (для юридических лиц)', 'Статус (действующее / нет)', 'Проверить ККТ', 'Я - руководитель (ссылка на вход в личный кабинет)', and 'Нашли ошибку - Обратиться в ФНС России (ссылка на сервис)'.

*Рис. 3. Информация о налогоплательщике, выдаваемая при активизации QR-кода (составлено авторами)*

логоплательщика, а также на его счетах-фактурах.



Рис. 4. Информация о ККТ налогоплательщика, выдаваемая при активизации QR-кода (составлено авторами)

Внедрение QR-кодов для активизации эффективного взаимодействия между налогоплательщиками и налоговыми органами основано на принципе простоты реализации проекта. Так, большинство сведений, которые будут предоставляться, уже размещены в различных разделах официального сайта ФНС России, поэтому потребуются минимальные затраты на разработку программного обеспечения для их агрегации. Единственная доработка ресурса понадобится для сбора информации о контрольно-кассовой технике, которая имеется в распоряжении налогового органа.

Предоставлять QR-коды наиболее целесообразно через личный кабинет налогоплательщика по соответствующему запросу в электронном виде. Далее такой код уже можно размещать на своем сайте, бухгалтерском документе, а также на территории осуществления деятельности.

Данное нововведение в первую очередь рассчитано на добросовестных налогоплательщиков, привлечь внимание которых представляется возможным за счет информационно-рекламной компании, при этом акцент следует сделать на том, что бизнес,

который чист перед законом, открыт и перед партнерами.

Вместе с тем целевой аудиторией для активизации взаимодействия при помощи QR-кодов является малый бизнес как наиболее многочисленный сегмент национальной экономики, деятельность которого не всегда ведется официально. В связи с этим в качестве дополнительной мотивации к размещению QR-кодов можно использовать предоставление права на освобождение от любого первого выявленного налоговым органом административного правонарушения в отношении тех налогоплательщиков, которые применяют названную технологию. Денежный штраф предлагается заменять на предупреждение.

Подобное предложение уже рассматривается в Государственной думе Российской Федерации, однако существующий законопроект просто предлагает заменять предупреждением штраф за административное правонарушение, совершенное впервые и выявленное в ходе государственного или муниципального контроля (надзора) в отношении субъекта малого или среднего бизнеса, при условии, что нарушение не причиняет вред жизни и здоровью людей<sup>23</sup>.

По мнению авторов, само по себе освобождение от наказания не несет под собой ощутимого социально-экономического эффекта и может привести к более формальному подходу к соблюдению норм законодательства. Вместе с тем его можно использовать в качестве мотивационного фактора для популяризации использования QR-кодов.

<sup>23</sup> Проект Федерального закона № 1054599-6 [Электронный ресурс]. URL: [http://asozd.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=1054599-6](http://asozd.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=1054599-6) (дата обращения: 12.01.2017).

## Выводы

Предлагаемый способ активизации эффективного взаимодействия между налогоплательщиками и налоговыми органами при помощи QR-кодов позволит отойти от привычного восприятия фискального органа как жесткого контролера, надзирающего за каждым действием плательщика.

Ориентация граждан и представителей бизнеса на партнерские отношения с налоговым органом, к которому всегда можно обратиться за помощью в разрешении вопросов, связанных с налогообложением, выведет взаимодействие на новый уровень, позволит оперативно реагировать на выявленные нарушения и принимать меры к их недопущению.

Механизмы и способы совершенствования взаимодействия между налогоплательщиками и налоговыми органами не должны быть статичными, их следует динамично развивать, учитывая мировые тенденции, современные информационно-коммуникационные технологии, концепции развития налоговой системы, принятые в России.

Нельзя не отметить, что в данной сфере существует и теоретические и практические вопросы, регулирования экономических отношений между государством, юридическими и физическими лицами в части массового перехода к онлайн-платежам, которые требуют комплексного решения, создавая для налогоплательщиков необходимые условия для комфортного исполнения обязанностей по уплате обязательных платежей.

## Список использованных источников

1. Экономика налоговых реформ : монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. Киев: Алерта, 2013. 432 с.
2. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития: монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 415 с.
3. Глухов В.В., Останин В.А., Рожков Ю.В. Оппортунизм геофинансовой политики как форма глобальной конкуренции // Финансы и кредит. 2015. № 10 (634). С. 27–36.
4. Skinner C. Digital bank: strategies to launch or become a digital bank. Singapore: Marshall Cavendish Business, 2014.
5. Викторова Н.Г., Евстигнеев Е.Н. Проблематика научно-технологического развития в налоговой сфере // Инновационное развитие экономики. 2016. № 3 (33). С. 36–41.
6. Глухов В.В., Рожков Ю.В. Традиционная теория финансов как препятствие к развитию криптовалют // Сибирская финансовая школа. 2016. № 6. С. 98–101.
7. Мишустин М.В. Совершенствование инструментов налогового администрирования по обеспечению стабильных доходов государственного бюджета // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 4. С. 4–8.
8. Орлова Е.Ю. Электронный документооборот как инструмент повышения эффективности процедур налогового администрирования // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2013. № 23. С. 177–183.
9. Филипук И.Ф. Взаимодействие – без бумаги, без контактов // Налоговая политика и практика. 2012. № 5. С. 70–72.
10. Алехин С.Н., Шаухина А.М. К вопросу о повышении уровня взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2014. № 1. С. 57–59.

11. Чайковская Л.А., Стаканов В.С. Электронное взаимодействие налогоплательщиков и налоговых органов // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 4. С. 34–38.
12. Kasavana M. Emergent Service Delivery Technologies // The Journal of International Management Studies. 2010. Vol. 5, No. 2. P. 159–167.
13. Kasavana M. Near Field Communication: Innovative Payment Technology // Journal of Global Business Management. 2008. Vol. 4, No. 2. P. 119–128.
14. Настюшкина Е.В. Уровень информатизации территориальных налоговых органов и практика применения информационных технологий в их деятельности // Регионоведение. 2016. № 2 (95). С. 69–79.
15. Chu H-C., Chang C-S., Lee R-R., Mitra N. Halftone QR Codes // ACM Transactions on Graphics. 2013. Vol. 32, No. 6. Article 217 [Электронный ресурс]. URL: [http://vecg.cs.ucl.ac.uk/Projects/SmartGeometry/halftone\\_QR/paper\\_docs/halftoneQR\\_sigga13.pdf](http://vecg.cs.ucl.ac.uk/Projects/SmartGeometry/halftone_QR/paper_docs/halftoneQR_sigga13.pdf).
16. Gu Y., Zhang W. QR Code Recognition Based On Image // Processing International Conference on Information Science and Technology. China: Nanjing, Jiangsu, 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://cvl.ice.cycu.edu.tw/meeting/2012.11.06.pdf>.
17. Mahajan S., Wankhade N. Image Embedding in QR Code // International Journal of Science and Research. 2015. Vol. 4, No. 4. P. 2077–2080.
18. Sreeja A., Nagaja K. QR Images: Optimized Image Embedding in QR Codes // International Journal & Magazine of Engineering, Technology, Management and Research. 2015. Vol. 2, No. 10. P. 398–403.

**Glukhov V.V.***Far Eastern Federal University,  
Vladivostok, Russia***Glukhov E.V.***Management of Federal Tax Service of Russia  
for the Primorye Territory,  
Vladivostok, Russia***Senko A.E.***Far Eastern Federal University,  
Vladivostok, Russia*

## **APPLICATION OF QR-CODES AS A WAY TO ENHANCE EFFECTIVE INTERACTION BETWEEN TAXPAYERS AND TAX AUTHORITIES**

**Abstract.** Analysis of the theoretical foundations of modern taxation provides an understanding of the role of taxes not only as a regulator of relations arising between public authorities and taxpayers, but also as an effective tool aimed at creating favorable conditions for the socio-economic development of the regions of the Russian Federation. The purpose of the research is to show that modern information and communication technologies bring changes to the existing structure of relationships between tax authorities and taxpayers, simplify the procedure for paying mandatory payments and increase the efficiency of the fiscal system as a whole. It is argued that the important direction in the activity of the Federal Tax Service of Russia is to reduce the administrative burden, create the most convenient and comfortable environment for taxpayers, in their interaction with each other and with tax authorities in the course of fulfilling tax obligations. The analysis of scientific works of domestic researchers allowed the authorities to draw a conclusion about the importance of dialogue and the need for exchanging feedback in the relationships between tax authorities and taxpayers, with the help of modern information and communication technologies, the use of which will accelerate the payment of mandatory payments and will match similar processes being implemented in developed countries. A conclusion is substantiated that the fiscal function of taxes should be carried out taking into account their social purpose, which can be fulfilled by delegating some control measures to taxpayers, by paying mandatory payments using a two-dimensional bar code - a QR-code that can be conveniently provided in the personal office of the taxpayer upon the relevant electronic request. At the initial stage, this technology is proposed to be used to facilitate the verification of the reliability of information about the counterparty and its cash registers using existing services implemented by the Federal Tax Service of Russia. The research methods used help the taxpayer to automate the tax management process and relations with tax authorities in terms of collecting information on the expected payments and their details, the payment period, and data on the taxpayer. Based on the conducted research, a conclusion is made that the proposed method of paying compulsory payments with the help of modern information and communication technologies will make it possible to depart from the perception of tax authorities as a tough controller, taking into account the emerging trends in improving the development of the domestic tax system, and will improve the efficiency and timeliness of tax collection .

**Key words:** taxes; taxpayers; the Federal Revenue Service; tax functions; modern information and communication technology; QR-codes.

## References

1. Mayburov, I.A., Ivanov, Iu.B., Tarangul, L.L. (ed.) (2013). *Ekonomika nalogovykh reform [Economics of tax reforms]*. Kiev, Alerta, 2013.
2. Mayburov, I.A., Ivanov, Iu.B. (ed.) (2015). *Fiskal'nyi federalizm. Problemy i perspektivy razvitiia [Fiscal federalism. Problems and prospects of development]*. Moscow, IuNITI-DANA.
3. Glukhov, V.V., Ostanin, V.A., Rozhkov, Iu.V. (2015). Opportunizm geofinansovoi politiki kak forma global'noi konkurentsii (The opportunism of geo-financial policy as a form of global competition). *Finansy i kredit (Finance and Credit)*, No. 10 (634), 27–36.
4. Skinner, C. (2014). *Digital bank: strategies to launch or become a digital bank*. Singapore, Marshall Cavendish Business.
5. Viktorova, N.G., Evstigneev, E.N. (2016). Problematika nauchno-tehnologicheskogo razvitiia v nalogovoi sfere (The issue of academic and technological development in the tax area). *Innovatsionnoe razvitie ekonomiki (Innovative Development of Economy)*, No. 3 (33), 36–41.
6. Glukhov, V.V., Rozhkov, Iu.V. (2016). Traditsionnaia teoriia finansov kak prepiatstvie k razvitiuu kriptovaliut (The traditional theory of finance as an obstacle to the development of cryptocurrency). *Sibirskaiia finansovaia shkola (Siberian Financial School)*, No. 6, 98–101.
7. Mishustin, M.V. (2014). Sovershenstvovanie instrumentov nalogovogo administrirovaniia po obespecheniiu stabil'nykh dokhodov gosudarstvennogo biudzheta [Improving tools of tax administration to ensure stable public revenues]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo [Economics. Taxes. Law]*, No. 4, 4–8.
8. Orlova, E.Iu. (2013). Elektronnyi dokumentooborot kak instrument povysheniia effektivnosti protsedur nalogovogo administrirovaniia [Electronic document management as a tool for increasing the efficiency of tax administration]. *Sovremennye tendentsii v ekonomike i upravlenii: novyi vzgliad [Modern trends in economics and management: A new insight]*, No. 23, 177–183.
9. Filipuk, I.F. (2012). Vzaimodeistvie – bez bumagi, bez kontaktov [Paperless and contactless communication]. *Nalogovaia politika i praktika [Tax policy and practice]*, No. 5, 70–72.
10. Alekhin, S.N., Shaikhina, A.M. (2014). K voprosu o povyshenii urovnia vzaimodeistviia nalogovykh organov i nalogoplatel'shchikov (The question of improving interaction between tax authorities and tax payers). *Vestnik Tul'skogo filiala Finuniversiteta [Bulletin of Tula branch of Financial University]*, No. 1, 57–59.
11. Chaikovskaia, L.A., Stakanov, V.S. (2013). Elektronnoe vzaimodeistvie nalogoplatel'shchikov i nalogovykh organov (Electronic interaction between taxpayers and tax authorities). *Audit i finansovyi analiz [Audit and Financial Analysis]*, No. 4, 34–38.
12. Kasavana, M. (2010). Emergent Service Delivery Technologies. *The Journal of International Management Studies*, Vol. 5, No. 2, 159–167.
13. Kasavana, M. (2008). Near Field Communication: Innovative Payment Technology. *Journal of Global Business Management*, Vol. 4, No. 2, P. 119–128.



14. Nastiuskhina, E.V. (2016) Uroven' informatizatsii territorial'nykh nalogovykh organov i praktika primeneniia informatsionnykh tekhnologii v ikh deiatel'nosti (The level of informatization in territorial tax authorities and the practice of application of information technologies in their activities). *Regionologiya (Regionology)*, No. 2 (95), 69–79.
15. Chu, H-C., Chang, C-S., Lee, R-R., Mitra, N. (2013). Halftone QR Codes. *ACM Transactions on Graphics*, Vol. 32, No. 6, Article 217. Available at: [http://vecg.cs.ucl.ac.uk/Projects/SmartGeometry/halftone\\_QR/paper\\_docs/halftoneQR\\_sigga13.pdf](http://vecg.cs.ucl.ac.uk/Projects/SmartGeometry/halftone_QR/paper_docs/halftoneQR_sigga13.pdf).
16. Gu, Y., Zhang, W. (2011). QR Code Recognition Based On Image. *Processing International Conference on Information Science and Technology*. China, Nanjing, Jiangsu. Available at: <http://cvi.ice.cycu.edu.tw/meeting/2012.11.06.pdf>.
17. Mahajan, S., Wankhade, N. (2015). Image Embedding in QR Code. *International Journal of Science and Research*, Vol. 4, No. 4, 2077–2080.
18. Sreeja, A., Nagaja, K. (2015). QR Images: Optimized Image Embedding in QR Codes. *International Journal & Magazine of Engineering, Technology, Management and Research*, Vol. 2, No. 10, 398–403.

### Information about the authors

**Glukhov Vladimir Vladimirovich** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department “Finance and credit”, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia, (690091, Vladivostok, Sukhanova street, 8); e-mail: [glukhov.vv@dvfu.ru](mailto:glukhov.vv@dvfu.ru).

**Glukhov Egor Vladimirovich** – Candidate of Economic Sciences, Deputy Head of Department Registration and Accounting of Taxpayers, Management of Federal Tax Service of Russia for the Primorye Territory, Vladivostok, Russia, (690007, Vladivostok, 1st Morskaya street, 2); e-mail: [ru\\_male@mail.ru](mailto:ru_male@mail.ru).

**Senko Aleksandr Evgenievich** – Master Student, Department “Finance and credit”, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia, (690091, Vladivostok, Sukhanova street, 8); e-mail: [senko\\_alexander@inbox.ru](mailto:senko_alexander@inbox.ru).

**Для цитирования:** Глухов В.В., Глухов Е.В., Сенько А.Е. Влияние современных информационных технологий на взаимодействие между налогоплательщиками и налоговыми органами // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 3. С. 443–463. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.022.

**For Citation:** Glukhov V.V., Glukhov E.V., Senko A.E. Application of QR-Codes as a Way to Enhance Effective Interaction Between Taxpayers and Tax Authorities. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 3, 443–463. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.022.

**Информация о статье:** дата поступления 29 марта 2017 г.; дата принятия к печати 20 апреля 2017 г.

**Article Info:** Received March 29, 2017; Accepted April 20, 2017.



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

---

УДК 338.45.01

**О.В. Веретенникова<sup>1</sup>***Донбасская национальная академия строительства и архитектуры,  
г. Макеевка, Украина***В.Ю. Мурай<sup>2</sup>***Донбасская национальная академия строительства и архитектуры,  
г. Макеевка, Украина*

## ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СПОСОБОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В современных условиях развития субъектов хозяйствования особое внимание уделяется изучению особенностей их устойчивого развития. Существующие способы обеспечения такого развития носят достаточно универсальный характер, что не позволяет в полной мере раскрыть экономический потенциал субъектов промышленного сектора, который может быть реализован только через призму использования специфических, присущих данному сектору, инструментов управления рисками. Целью исследования является определение возможности использования способов устойчивого развития промышленных предприятий с учетом специфических особенностей их деятельности. Для более предметного исследования данной проблемы в статье уточнена сущность таких категорий, как «устойчивое развитие предприятия», «промышленное предприятие», «устойчивое развитие промышленного предприятия», «способ», «риск». Также в работе определены специфические особенности деятельности промышленного предприятия, которые обуславливают наличие высокой вероятности возникновения потенциальных рисков функционирования таких субъектов. С целью определения способов обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия установлены факторы риска, определяющие социально-экономическую, социально-экологическую и эколого-экономическую составляющую его устойчивого развития. В процессе исследования выявлено, что большинство факторов риска связаны со сложностью организации технологического и производственного процесса; длительностью производственного цикла; использованием широкого спектра ресурсов; изменением свойств ресурсов. В результате исследования различных аспектов функционирования промышленного предприятия определены способы обеспечения его устойчивого развития. Данные способы направлены на минимизацию или ликвидацию проявления конкретных факторов риска, оказывающих влияние на деятельность предприятия. Эффективность обеспечения устойчивого развития определяется выбором такого способа, который предполагает наличие причинно-следственных связей между используемыми инструментами и факторами проявления риска.

**Ключевые слова:** устойчивость; развитие; устойчивое развитие; устойчивое развитие предприятия; устойчивое развитие промышленного предприятия; способы; риск; факторы риска; эффективность; социальная составляющая; экологическая составляющая; экономическая составляющая.

### Актуальность темы исследования

Эффективность обеспечения устойчивого развития предприятия во многом зависит от комплекса мер, которые реализуются для достижения результата. Одним из клю-

чевых направлений политики устойчивого развития предприятия является обоснование способов обеспечения устойчивого развития с учетом специфических особенностей деятельности промышленного пред-

приятия. Выбор таких способов в значительной мере зависит от характера причинно-следственных связей между факторами риска и объектами вложения, а также используемых инструментов снижения негативного влияния рисков, информационно-методического и организационного обеспечения процесса управления ими. Следует отметить, что в современной литературе не существует четко сформулированных способов обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия. Наблюдаются лишь отдельные попытки формирования механизмов такого обеспечения, которые в большинстве своем не предполагают учета специфических особенностей деятельности промышленного предприятия.

#### **Степень изученности и проработанности проблемы**

Изучение теоретико-методологической базы проведения исследований в данном направлении, сформированной к настоящему времени, позволяет отметить наличие множества работ, посвященных именно устойчивому развитию. Их авторы – Х. Баширов, Т. Безрукова, И. Горловская, А. Пухальский, О. Прокопенко, С. Самаль, П. Табурчак, Цзян Чжаося, Е. Яковлева и другие ученые – в большинстве своем уделяют внимание универсальным возможностям обеспечения устойчивости субъектов экономики без при-

ятия во внимание специфики их функционирования, определяющейся направлениями и сферой деятельности, а также присутствием или проявлением риска [1–8]. В тоже время учет данных факторов является определяющим при формировании стратегии развития каждого субъекта, так как позволяет сфокусировать внимание аналитиков на четко определенной предметной проблемной области.

#### **Предлагаемые методы и подходы и их оригинальность**

В основу данной работы положено определение возможности использования того или иного способа обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия исходя из содержания рисков факторов, которые оказывают влияние на социально-экономическую, социально-экологическую, экономико-экологическую составляющую устойчивого развития.

#### **Анализ полученных результатов**

Большинство ученых сущность понятия «устойчивое развитие предприятия» рассматривает через призму изменения определенных параметров деятельности предприятия под влиянием внешних и внутренних факторов [1–14], что дает возможность определить данное понятие как процесс перехода такого предприятия на качественно новый уровень развития с сохранением системных характеристик его функционирования под влиянием внешних и внутренних воздействий.

Определение способов устойчивого развития промышленного предприятия требует уточнения сущности понятий: «способ», «промышленное предприятие» и «устойчивое развитие промышленного предприятия», что обусловлено необходимостью более предметного использования данных понятий в процессе исследования.

В экономических и толковых словарях понятие «способ» рассматривается через

<sup>1</sup> *Веретенникова Оксана Витальевна* – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономической теории и информационно-стоимостного инжиниринга Донбасской национальной академии строительства и архитектуры, г. Макеевка, Украина (286123, Украина, г. Макеевка, ул. Державина, 2); e-mail: veretennikova\_ok@mail.ru.

<sup>2</sup> *Мурай Владислав Юрьевич* – аспирант кафедры экономической теории и информационно-стоимостного инжиниринга Донбасской национальной академии строительства и архитектуры, г. Макеевка, Украина (286123, Украина, г. Макеевка, ул. Державина, 2); e-mail: vlad.donnasa@gmail.com.

призму действий и методов, объединенных в систему и направленных на обеспечение выполнения определенной работы и достижения какой-либо цели [15–17].

Для выбора оптимальных способов обеспечения устойчивого развития следует определить возможность их применения и оптимизации на предприятии с учетом специфических особенностей деятельности предприятия и проявления рисков факторов, которые оказывают влияние на социальную, экономическую и экологическую составляющую деятельности предприятия.

Определение специфических особенностей деятельности промышленного предприятия требует уточнения сущности понятия «промышленное предприятие». Согласно Федеральному закону Российской Федерации «О промышленной политике в Российской Федерации», понятие «промышленное производство» подразумевает совокупность видов экономической деятельности, относящихся к добыче полезных ископаемых, обрабатывающему производству, обеспечению электрической энергией, газом и паром, кондиционированию воздуха, водоснабжению, водоотведению, организации сбора и утилизации отходов, а также ликвидации загрязнений<sup>3</sup>.

Промышленное производство трактуется как процесс, в котором люди, находясь в определенных производственных отношениях, используют орудия труда, создают необходимые обществу продукты производственного и личного потребления [17].

Следует обратить внимание и на термин «промышленное предприятие», который был упомянут в Конвенции № 89 Междуна-

родной организацией труда и предполагает включение в состав промышленных предприятий шахт, карьеров и других предприятий по добыче полезных ископаемых из земли; предприятий, на которых предметы производятся, изменяются, очищаются, ремонтируются, украшаются, отделяются, подготавливаются к продаже, разрушаются или уничтожаются или на которых материалы трансформируются, включая судостроительные предприятия и предприятия по производству, трансформации и передаче электроэнергии или двигательной силы любого вида; предприятий, занятых строительством и гражданскими инженерными работами, включая работу по строительству, ремонту, содержанию, перестройке и демонтажу<sup>4</sup>.

Следовательно, понятие «промышленное предприятие» применимо к характеристике хозяйствующего субъекта, деятельность которого представляет собой сложный производственный процесс, связанный с изменением формы и свойств используемых ресурсов.

Таким образом, особенностями функционирования промышленного предприятия являются:

1. Сложность организации технологического, производственного процесса и управления им, что определяет длительность цикла производства продукции, а также многогранность технологического процесса.

2. Использование широкого спектра ресурсов: для достижения определенного результата деятельности промышленного предприятия, а именно выпуска производственной продукции, задействуется широ-

<sup>3</sup> Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. URL: <http://pravо.gov.ru>

<sup>4</sup> Конвенция № 89 Международной организации труда о ночном труде женщин в промышленности (пересмотренная в 1948 году) (принята в г. Женеве 09.07.48 на 31-й сессии Генеральной конференции МОТ) // Официальный сайт МОТ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ilo.org/>

кий спектр природных, финансовых, интеллектуальных ресурсов.

3. Сложность системы охраны труда на предприятии: наличие высокого производственного риска обуславливает сложность системы охраны труда, которая основывается на осуществлении мероприятий по предупреждению и предотвращению потенциальных угроз в процессе производственной деятельности.

4. Наличие сложной системы взаимодействия с контрагентами: функционирование промышленного предприятия предполагает взаимодействие большого количества контрагентов с разветвленной системой связей между ними.

5. Потребность в развитии инновационно-технологического потенциала предприятия: в условиях конкурентной борьбы и экологизации общества особое место занимают разработка и внедрение новых технологий на производстве с целью повышения конкурентоспособности продукции путем улучшения ее качества и снижения себестоимости, а также экологизации продукции и производственного процесса в целом.

6. Длительный цикл производства продукции: производство продукции на промышленном предприятии подразумевает более продолжительный производственный цикл, чем у предприятий других секторов экономики, который характеризуется значительным количеством подготовительных этапов и определяется спецификой самой технологии производства.

7. Сложность механизма управления персоналом: система управления персоналом на промышленном предприятии основывается на сложном механизме управления, который характеризуется взаимодействием всех структурных подразделений и необходимостью быстрого реагирования управляющего персонала на возникающие риски.

8. Повышенный уровень опасности на производстве, а также вероятность техно-

генного воздействия производственного процесса на окружающую среду: использование на предприятии производственных мощностей предполагает наличие потенциальных угроз жизнедеятельности персонала, а также потенциально возможное техногенное воздействие на окружающую среду.

9. Зависимость от энергетических ресурсов: производство промышленной продукции требует значительного потребления энергетических ресурсов, что обуславливает высокую зависимость от их использования.

10. Изменение свойств ресурсов: процесс производства на промышленном предприятии подразумевает изменение определенных свойств ресурсов путем их добычи или обработки.

11. Инженерно-технический профиль подготовки кадрового состава: производство промышленной продукции требует вовлечения работников инженерно-технического профиля в производственный процесс, что обусловлено технической спецификой деятельности предприятия.

Данные особенности деятельности промышленного предприятия создают высокую вероятность возникновения потенциальных рисков его функционирования в условиях неопределенности.

Таким образом, определение сущности устойчивого развития предприятия и специфики его функционирования как субъекта промышленности позволяют трактовать понятие «устойчивое развитие промышленного предприятия» как процесс перехода промышленного предприятия на новый уровень развития, связанный с усовершенствованием способов изменения используемых ресурсов и капитала предприятия с учетом характера и степени проявления внутренних и внешних воздействий. Такие изменения лежат в плоскости реализации экологической, экономической и социальной составляющих деятельности предприя-

тия, что нашло отражение в стратегических документах, определяющих вектор устойчивого развития в большинстве стран мира.

В частности, экономическая составляющая определяет возможные варианты рационального использования ограниченных ресурсов для достижения определенного эффекта; экологическая – возможность трансформации ресурсов и использования капитала предприятия с учетом потребностей экосистемы; социальная – способы обеспечения социально-ответственного поведения субъектов.

Снижение вероятности реализации данных возможностей определяется степенью риска. Понятие «риск» в экономическом словаре трактуется как «опасность получения прибыли менее запланированной, или прямых потерь в связи с объективно обусловленной неопределенностью результата» [19]. По мнению Б. Райзенберга, риск представляет собой опасность возникновения непредвиденных потерь прибыли, дохода, имущества, денежных средств в связи с неблагоприятными обстоятельствами [20]. В работах других ученых [21–23] «риск» определяется как возможность или вероятность возникновения неблагоприятных событий в условиях неопределенности, что характеризуется потенциальным возникновением потерь того или иного рода. Заслуживает внимания и определение сущности понятия «риск», которое было предложено в международном стандарте ISO 9004:2015: риск – влияние неопределенности, которое может иметь как позитивный, так и негативный эффект.

Исходя из вышеизложенного, «риск» – это вероятность возникновения потерь или возможность достижения положительного результата вследствие влияния факторов неопределенности на предприятие.

В табл. 1–3 представлены факторы риска, которые оказывают влияние на экономическую, социальную и экологическую

составляющую деятельности промышленного предприятия. Большинство из них связаны со сложностью организации технологического, а также производственного процесса; длительностью производственного цикла; использованием широкого спектра ресурсов; изменением свойств ресурсов.

Поскольку реализация каждой из составляющих деятельности промышленного предприятия сопряжена с интеграцией рисков факторов, перспективы устойчивого развития такого субъекта хозяйствования определяются влиянием трех групп факторов риска: социально-экономических, социально-экологических и эколого-экономических.

С учетом представленных факторов риска, оказывающих влияние на промышленное предприятие, определены способы, которые могут быть использованы для обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия (табл. 4):

1. Фокусирование на сегменте как способ обеспечения устойчивого развития направлено на ограничение ассортимента продукции с целью сосредоточения предприятия на конкретном сегменте [24]. Использование данного способа содействует минимизации рисков факторов, связанных с несоответствием персонала профилю деятельности предприятия; дефицитом персонала, обладающего необходимыми компетенциями; возможной несогласованностью действий между службами; условиями труда; множественностью и частым характером изменения экологических норм и стандартов; дефицитом природных ресурсов; вредными и опасными условиями труда; антропогенными, техногенными рисками и т.д.

2. Обеспечение устойчивого развития промышленного предприятия путем избегания риска предполагает исключение осуществления операций, уровень риска по которым чрезмерно высок [25–27]. Дан-

**Особенности применения способов обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия**

**Таблица 1**  
**Рисковые факторы, оказывающие влияние на социально-экономическую составляющую деятельности промышленного предприятия**

Социальная составляющая	Экономическая составляющая																		
	Риски, связанные с особенностями технологии производства		Риски, связанные с особенностями поставок технологического оборудования		Риски, связанные с организацией сервисного обслуживания оборудования		Риски, связанные с преемством технологического процесса		Затратоэмкий характер основной деятельности		Конкуренция		Обеспеченность ресурсного обеспечения и возможность поставки сырья		Возможность появления монополиста на рынке сырья и ресурсов		Риски, связанные с изменением стоимости денежных средств во времени		
Риски, связанные с несоответствием персонала профилю деятельности предприятия	ТП	ШР	ОТ	ВК	ТП	ПК	ИТ	ПК	ШР	ИТ	ПК	ИТ	ПК	ТП	ШР	ДЦ	ЭР	ШР	ДЦ
	ШР	ОТ	ОТ	ШР	ПК	ИТ	ПК	ШР	ИТ	ПК	ШР	ДЦ	ПК	ПК	ПК	ПК	ДЦ	ПК	ПК
Дефицит персонала, обладающего необходимыми компетенциями	УП	УП	УО	ТП	ИТ	ИТ	ИТ	УП	УО	УО	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
	УП	УП	УО	ТП	ИТ	ИТ	ИТ	УП	УО	УО	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
Риски, связанные с текучестью кадров	УП	УП	УО	ТП	ИТ	ИТ	ИТ	УП	УО	УО	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
	УП	УП	УО	ТП	ИТ	ИТ	ИТ	УП	УО	УО	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
Возможность несогласованности действий между службами	ТП	ТП	ОТ	ВК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
	ТП	ТП	ОТ	ВК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
Риски, связанные с условиями труда	ТП	ТП	ОТ	ВК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
	ТП	ТП	ОТ	ВК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
Минимизация использования человеческого фактора на производстве	ДЦ	УП	ИТ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ
	ДЦ	УП	ИТ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ	ДЦ

Примечание: ТП – сложность организации технологического, производственного процессов и управления ими; ШР – использование широкого спектра ресурсов; ОТ – сложность управления системой охраны труда; ВК – наличие сложной системы взаимодействия с контрагентами; ДЦ – длительные сроки производства продукции; ИТ – потребность в развитии инновационно-технологического потенциала; ПК – инженерно-технологический профиль подготовки кадрового состава; СП – изменение свойств ресурсов; УП – сложность механизма управления персоналом; УО – повышенный уровень опасности на производстве; ЭР – зависимость от энергетических ресурсов.



Таблица 2  
 Рисковые факторы, оказывающие влияние на эколого-экономическую составляющую деятельности промышленного предприятия

Экологическая составляющая	Экономическая составляющая														
	Риски, связанные с особенностями технологии	Риски, связанные с особенностями поставок	Риски, связанные с особенностями обслуживания сервисного оборудования	Риски, связанные с особенностями технологического процесса	Риски, связанные с особенностями технологического процесса	Риски, связанные с особенностями производственного процесса	Затратоёмкий характер основной деятельности	Конкуренция	Ограниченность ресурсного обеспечения	неспособность поставщика своевременно и в полной мере обеспечить потребности	возможность появления монополизма на рынке сырья и ресурсов	Риски, связанные с изменением стоимости денежных средств во времени			
Множественность и частый характер изменения экологических норм и стандартов	ТП	СП	УП	ТП	СП	УП	УО	ИТ	УО	ИТ	ШР	ШР	ЭР	ДЦ	ЭР
Дефицит природных ресурсов	ТП	СП	УП	ТП	СП	УП	УО	ИТ	УО	ИТ	ШР	ШР	ЭР	ДЦ	ЭР
Вредные и опасные условия труда	ТП	СП	УП	ТП	СП	УП	УО	ИТ	УО	ИТ	ШР	ШР	ЭР	ДЦ	ЭР
Антропогенные риски	СП	СП	УП	ТП	СП	УП	УО	ИТ	УО	ИТ	ШР	ШР	ЭР	ДЦ	ЭР
Технологические риски	СП	СП	УП	ТП	СП	УП	УО	ИТ	УО	ИТ	ШР	ШР	ЭР	ДЦ	ЭР
Риски, связанные с экологической безопасностью продукции	ТП	СП	УП	ТП	СП	УП	УО	ИТ	УО	ИТ	ШР	ШР	ЭР	ДЦ	ЭР
Риски, связанные с утилизацией производственных отходов	ТП	СП	УП	ТП	СП	УП	УО	ИТ	УО	ИТ	ШР	ШР	ЭР	ДЦ	ЭР
Необходимость рационального использования природных ресурсов	ЭР	ШР	УП	ТП	СП	УП	УО	ИТ	УО	ИТ	ШР	ШР	ЭР	ДЦ	ЭР

Примечание: ТП – сложность организации технологического, производственного процессов и управления ими; ШР – использование широкого спектра ресурсов; ЭР – сложность управления системой охраны труда; ВК – наличие сложной системы взаимодействия с контрагентами; ДЦ – длительный цикл производства продукции; ИТ – потребность в развитии инновационно-технологического потенциала; ПК – инженерно-технический профиль подготовки производства продукции; ИГ – потребность в развитии инновационно-технологического потенциала; ПК – инженерно-технический профиль подготовки производства продукции.

Примечание: ТП – сложность организации технологического, производственного процессов и управления ими; ШР – использование широкого спектра ресурсов; ЭР – сложность управления системой охраны труда; ВК – наличие сложной системы взаимодействия с контрагентами; ДЦ – длительный цикл производства продукции; ИТ – потребность в развитии инновационно-технологического потенциала; ПК – инженерно-технический профиль подготовки персонала; УО – повышенный уровень опасности на производстве; ЭР – зависимость от энергетических ресурсов.



Особенности применения способов обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия

Таблица 3  
Рисковые факторы, оказывающие влияние на социально-экологическую составляющую деятельности промышленного предприятия

Социальная составляющая	Экологическая составляющая												
	Множественность и частый характер изменений экологических норм и стандартов	Дефицит природных ресурсов	Вредные и опасные условия труда	Антропогенные риски	Техногенные риски	Риски, связанные с экологической безопасностью продукции	Риски, связанные с угнетением производственных отходов	Необходимость рационального использования природных ресурсов					
Риски, связанные с несоответствием персонала профилю деятельности предприятия	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП
	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП
Дефицит персонала, обладающего необходимыми компетенциями	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП
	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП
Риски, связанные с текучестью кадров	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО
	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО	УО
Возможность несогласованности и действий между службами	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП
	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП	ТП УП
Риски, связанные с условиями труда	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП
	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП
Минимизация использования человеческого фактора на производстве	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП
	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП	УП

Примечание: ТП – сложность организации технологического, производственного процессов и управления ими; ШР – использование широкого спектра ресурсов; ОТ – сложность управления системой охраны труда; ВК – наличие сложной системы взаимодействия с контрагентами; ДЦ – длительный цикл производства продукции; ИТ – потребность в развитии инновационно-технологического потенциала; ПК – инженерно-технический профиль подготовки кадрового состава; СР – изменение свойств ресурсов; УП – сложность механизма управления персоналом; УО – повышенный уровень опасности на производстве; ЭР – зависимость от энергетических ресурсов.

ный способ обеспечивает устойчивое развитие предприятия с помощью разработки мероприятий, направленных на избежание прямого и косвенного контакта с факторами риска, связанными с условиями труда; множественностью и частым характером изменения экологических норм и стандартов; экологической безопасностью продукции; утилизацией производственных отходов; затратоемким характером основной деятельности; проектированием технологического процесса; проявлением антропогенных и техногенных воздействий и т.д. путем выработки альтернативных направлений функционирования и развития предприятия вне зоны действия таких факторов.

3. Способ «изменение среды» определяется воздействием на внешнюю и внутреннюю среду путем лоббирования интересов предприятия [5] и созданием трендов во внешней среде с целью получения определенного эффекта, а также изменением или перенаправлением внутренней политики предприятия. Данный способ предполагает возможность реагирования на проявление таких факторов, которые связаны с условиями труда; минимизацией использования человеческого фактора на производстве; множественностью и частым характером изменения экологических норм и стандартов; необходимостью обеспечения экологической безопасности продукции; утилизацией производственных отходов; ограниченностью ресурсного обеспечения и возможностью несвоевременной поставки сырья и т.д.

4. Использование реструктуризации как способа обеспечения устойчивого развития позволяет достичь желаемого результата за счет изменения организационной структуры предприятия, структуры производства, а также перестройки всех активов, которыми располагает предприятие [28–30]. Достижение устойчивого развития предприятия путем применения данного

способа определяется усовершенствованием бизнес-процессов предприятия и перестройкой потенциала предприятия в целом. Данный способ позволяет минимизировать риски, связанные с возможностью несогласованности действий между службами; дефицитом персонала, обладающего необходимыми компетенциями; особенностями производственной технологии, а также с особенностями поставки технологического оборудования; организацией сервисного обслуживания технологического оборудования; проектированием технологического процесса и т.д.

5. Реинжиниринг как способ обеспечения устойчивого развития предприятия представляет собой перепроектирование бизнес-процессов [28, 34] для более эффективной деятельности предприятия и снижения потенциально возможных рисков, оказывающих влияние на него. Данный способ позволяет предприятию перейти на качественно новый уровень развития с учетом влияния рисков факторов, связанных с несоответствием персонала профилю деятельности предприятия; дефицитом персонала, обладающего необходимыми компетенциями; возможной несогласованностью действий между службами; минимизацией использования человеческого фактора на производстве; особенностями производственной технологии; изменением стоимости денежных средств во времени и т.д.

6. Сущность диверсификации как способа обеспечения устойчивого развития предприятия определяется возможностью расширения ассортимента выпускаемой продукции, перефилирования предприятия на производство другой продукции и выхода на новые рынки [33–36]. Рисковые факторы, которые возможно минимизировать или ликвидировать за счет проведения диверсификации на предприятии, представлены в виде возможности появления монополиста на рынке сырья и ресурсов;

## Особенности применения способов обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия

Таблица 4

Факторы риска	Способы											
	Фокусирование на сегменте	Избежание риска	Изменение среды	Реструктуризация	Ренкиннинг	Диверсификация	Лимитирование	Использование и разработка инноваций	Резервирование	Реорганизация	Страхование	Хеджирование
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Риски, связанные с несоответствием персонала профилю деятельности предприятия	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Дефицит персонала, обладающего необходимыми компетенциями	ДА	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ
Риски, связанные с текучестью кадров	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Возможность несогласованности действий между службами	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ
Риски, связанные с условиями труда	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Минимизация использования человеческого фактора на производстве	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Множественность и частый характер изменения экологических норм и стандартов	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Дефицит природных ресурсов	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Вредные и опасные условия труда	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ
Антропогенные риски	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ
Техногенные риски	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ

Веретенникова О.В., Мурай В.Ю.

Окончание табл. 4

	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1												
Риски, связанные с экологической безопасностью продукции	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Риски, связанные с утилизацией производственных отходов	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА
Необходимость рационального использования природных ресурсов	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА
Риски, связанные с особенностями производственной технологии	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	ДА	ДА
Риски, связанные с особенностями поставки технологического оборудования	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	ДА	ДА
Риски, связанные с организацией сервисного обслуживания технологического оборудования	ДА	ДА	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	ДА
Риски, связанные с проектированием технологического процесса	ДА	ДА	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Затратоёмкий характер основной деятельности	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА
Конкуренция	ДА	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА
Ограниченность ресурсного обеспечения и возможность несвоевременной поставки сырья	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Возможность появления монополиста на рынке сырья и ресурсов	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ
Риски, связанные с изменением стоимости денежных средств во времени	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА	ДА

рисков, связанных изменением стоимости денежных средств во времени; изменения конкуренции; затратоемкого характера основной деятельности; дефицита природных ресурсов и т.д.

7. Лимитирование как способ обеспечения устойчивого развития предприятия основывается на установлении лимитов в производственной деятельности предприятия, связанных с расходами, объемом производства продукции, объемом потребления ресурсов, а также с лимитированием средств в денежном эквиваленте и т.д. [26, 27, 37]. Данный способ является одним из самых эффективных для использования в условиях неопределенности, что обусловлено необходимостью рационального использования ресурсов для производства продукции, снижения себестоимости продукции и противодействия рисковому факторам, связанным с дефицитом ресурсов; сложностью утилизации производственных отходов; необходимостью рационального использования природных ресурсов; особенностями производственной технологии, особенностями поставки технологического оборудования; организацией сервисного обслуживания технологического оборудования; проектированием технологического процесса и т.д.

8. Использование и разработка инноваций в современных условиях является не только одним из способов обеспечения устойчивого развития, но и неотъемлемой составляющей деятельности предприятия, стремящегося к более высокому уровню своего развития. В целом за счет капитализации и коммерциализации инноваций предприятия получают дополнительный эффект от своей деятельности, результаты которого могут быть представлены в виде повышения уровня конкурентоспособности продукции и самого предприятия; снижения себестоимости продукции; экологизации производства; снижения зависимости от природных ресурсов и т.д.

9. Сущность резервирования как способа обеспечения устойчивого развития предприятия определяется резервированием части всех используемых ресурсов производства, а также продукции с учетом возможности повышения их ценности в будущем и снижения рисков [5, 27], связанных с несоответствием персонала профилю деятельности предприятия; дефицитом персонала, обладающего необходимыми компетенциями; дефицитом природных ресурсов; необходимостью рационального использования природных ресурсов; конкуренцией и т.д.

10. Использование реорганизации как способа обеспечения устойчивого развития предприятия предполагает проведение мероприятий по изменению организационно-правовой формы, слиянию, разделению или поглощению с целью повышения уровня развития предприятия [21, 28, 38] с учетом следующих рисков факторов: дефицит персонала, обладающего необходимыми компетенциями; возможность несогласованности действий между службами, появления монополиста на рынке сырья, ресурсов и т.д. Результат внедрения данного способа может быть представлен в виде перераспределения риска между новыми участниками производственной деятельности, использования более обширного спектра ресурсов за счет слияния с другими субъектами хозяйствования.

11. Такой способ обеспечения устойчивого развития, как страхование, направлен на обеспечение возможности перераспределения риска путем страхования активов, а также всех имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов с целью компенсации ущерба, который может наступить в случае воздействия рисков факторов [5, 27]. Использование данного способа позволит предприятию минимизировать или избежать влияния рисков факторов, связанных с вредными и опасными условиями

труда; антропогенными и техногенными рисками; особенностями производственной технологии; поставкой технологического оборудования; организацией сервисного обслуживания технологического оборудования и т.д.

12. Хеджирование представляет собой возможность фиксации стоимости продукции, сырья, курсов валют и ресурсов, используемых в производстве, с помощью заключения контрактов с контрагентами с целью получения стабильного и положительного эффекта в результате деятельности предприятия [5, 25, 27]. Способ хеджирования используется для противодействия факторам риска, связанным с утилизацией производственных отходов; возможностью нерационального использования природных ресурсов; особенностями производственной деятельности,

поставки технологического оборудования и организацией его сервисного обслуживания; затратоемким характером основной деятельности и т.д.

### **Основные выводы**

Промышленные предприятия в значительной степени подвержены влиянию факторов риска, которые оказывают воздействие на экономическую, социальную и экологическую составляющую их деятельности. Существование таких факторов определяет необходимость использования определенных способов устойчивого развития. Большинство из них связаны со сложностью организации технологического, а также производственного процесса; длительностью производственного цикла; использованием широкого спектра ресурсов; изменением свойств ресурсов.

### **Список использованных источников**

1. Баширов Х.Г., Шахшаева Л.М. Проблемы формирования и реализации стратегий устойчивого развития промышленных предприятий // Теория и практика общественного развития. 2012. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://teoria-practica.ru/>.
2. Безрукова Т.Л., Яковлева Е.А., Цзян Чжаося. Устойчивое развитие предприятия: вопросы методологии // Механізм регулювання економіки. 2008. № 2. С. 214–221.
3. Горловская И.Г. Особенности формирования механизма устойчивого развития промышленных предприятий в условиях перехода к новому технологическому укладу // Экономические науки. 2010. № 9 (70). С. 203–206.
4. Медведев В.А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия. М.: Академия, 2001. 267 с.
5. Пухальский А.Н., Корсунь К.П., Черданцева О.В. Формирование механизма устойчивого развития предприятия // Вестник НГУ. Т. 1. Вып. 1. С. 26–39.
6. Табурчак П.П. Механизм устойчивого развития предприятия с использованием его организационного потенциала // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 40 (40) [Электронный ресурс]. URL: <http://uecs.ru/ru/otraslevaya-ekonomika/item/1311-2012-04-28-09-32-19>.
7. Прокопенко О.В. Устойчивое развитие предприятия, региона, общества: инновационные подходы к обеспечению : монография. Польша: «Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium», 2014. 474 с.
8. Самаль С.А., Самаль Л.С. Устойчивое развитие предприятия и экономическая безопасность государства // Механізм регулювання економіки. 2012. № 3. С. 92–99.

9. Jonkutė G., Staniškis J.K. Realising sustainable consumption and production in companies: the sustainable and responsible company (surescom) model // *Journal of Cleaner Production*. 2016. Vol. 138. Part 2. P. 170–180.
10. Ravago M-L., Balisacan A., Chakravorty U. The Principles and Practice of Sustainable Economic Development: Overview and Synthesis // *Sustainable Economic Development Resources, Environment and Institutions*. 2015. Chapter 1. P. 3–10.
11. Bolis I., Morioka S., Sznelwar L. Are we making decisions in a sustainable way? A comprehensive literature review about rationalities for sustainable development // *Journal of Cleaner Production*. 2017. Vol. 145. P. 310–322.
12. Singh S., Olugu E.U., Musa S.N. Development of Sustainable Manufacturing Performance Evaluation Expert System for Small and Medium Enterprises // *Procedia CIRP*. 2016. Vol. 40. P. 608–613.
13. Jia X., Foo D. Tan R., Li Z. Sustainable development paths for resource-constrained process industries // *Resources, Conservation and Recycling*. 2017. Vol. 119. P. 1–3.
14. Shi L., Wu K-J., Tseng M-L. Improving corporate sustainable development by using an interdependent closed-loop hierarchical structure // *Resources, Conservation and Recycling*. 2017. Vol. 119. P. 24–35.
15. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. М.: ОНИКС-ЛИТ, 2012. 1376 с.
16. Ушаков Д.Н. Толковый словарь русского языка. М.: Астрель АСТ, 2000. 848 с.
17. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики. 1999. 574 с.
18. Большой бухгалтерский словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики. 1999. 574 с.
19. Багудина Е.Г. Экономический словарь. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект». 484 с.
20. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
21. Гримашевич О.Н. Методологические подходы к определению риска промышленного предприятия // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2011. № 1. С. 57–59.
22. Кольга П.В. Методы управления логистическими рисками на промышленных предприятиях // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2014. № 8. С. 95–98.
23. Мамон Н.В., Лихнович Ю.Ю. Теоретические подходы к определению сущности понятия «риск»: сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2009. № 26. С. 140–145.
24. Небольсина Е.В., Асабина С.Н. Конкурентные стратегии по Портеру с точки зрения андеррайтинга // *Страховое дело*. 2010. № 11. С. 61–64.
25. Приходько Р.В., Кочегарова Т.С. Методы управления рисками в металлургической промышленности // *Научный журнал НИУ ИТМО*. 2014. № 3. С. 463–475.
26. Лейзина О. П. Методы управления рисками // *Царскосельские чтения*. 2012. Т. 4, № 16. С. 176–179.



27. Гончарук Е.А. Основные риски привлечения финансовых ресурсов на международном рынке капитала и методы их минимизации // Экономические науки. 2015. № 9 (130). С. 11–14.
28. Варзунов А.В., Цуканова О.А. «Ре-» изменения бизнеса: реформирование, реорганизация, реструктуризация, реинжиниринг // Научно-технический вестник Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики. 2009. № 6 (64). С. 96–101.
29. Сушников И.А., Трифонов Ю.В. проблемы реструктуризации российских предприятий // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2006. № 2. С. 68–73.
30. Табачникас Б.И. Оценка эффективности реструктуризации предприятия // Проблемы современной экономики. 2011. № 1. С. 80–82.
31. Кострома Е.И. Реинжиниринг бизнес-процессов // Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью: материалы всероссийской научно-практической конференции. Екатеринбург: УрФУ, 2015. Т. 1. С. 69–71.
32. Тараскина Ю.В. Модель разработки проекта реинжиниринга бизнес-процессов нефтяных компаний // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2010. № 1. С. 203–210.
33. Алтухов С.И., Джурабаев К.Т. Формирование и регулирование процесса диверсификации инновационной деятельности промышленного предприятия // Инженерный вестник Дона. 2012. Т. 3, № 3. С. 24–28.
34. Прищенко Е.А. Влияние различных типов диверсификации на стратегию развития и конкурентные преимущества компании // Вестник НГУ. 2007. Т. 7. Вып. 2. С. 53–61.
35. Добрянская Н.А., Попович В.В. Диверсификация производства как фактор развития регионального продовольственного рынка // Молодой ученый. 2013. № 8. С. 188–190.
36. Трубочанин В.В. Концепция диверсификации производства на промышленных предприятиях // Экономическая кибернетика. 2010. № 4–6 (64–66). С. 4–12.
37. Кулаговская Т.А. Управление логистическими рисками промышленных предприятий // Экономика, управление и инвестиции. 2014. № 1 (3). [Электронный ресурс]. URL: [euii.esrae.ru/23-31](http://euii.esrae.ru/23-31).
38. Варталян А.М. Понятие и сущность реорганизации юридического лица // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. 2014. № 5 (181). С. 39–44.

**Veretennykova O.V.***Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture,  
Makeyevka, Ukraine***Murai V.Yu.***Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture,  
Makeyevka, Ukraine*

## **APPLICATION FEATURES OF METHODS SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

**Abstract.** In the modern conditions of development of businesses the focusing of research is on the characteristics of their sustainable development. Existing methods of supporting such development are quite universal in nature, which does not fully reveal the economic potential of the industrial sector entities. The potential can be realized only through the prism of the use of sector-specific and risk management tools. The aim of the study is to determine the possibility of using the methods of the sustainable development of industrial enterprises, taking into account the specific characteristics of their activities. For a more thorough study of this problem the authors clarified the meaning of such categories as “sustainable development of the enterprise”, “enterprise”, “sustainable development of industrial enterprises”, “method”, “risk”. They also identified the specific features of an industrial enterprise which determine the existence of a high probability of occurrence of potential risks of the operation of such entities. In order to identify ways of ensuring the sustainable development of industrial enterprise risk factors were identified determining the socio-economic, socio-environmental and ecological-economic component of its sustainable development. The study revealed that most of the risk factors associated with the complexity of the process and the organization of the production process; the duration of the production cycle; using a wide range of resources; changes in resource properties. The study of various aspects of functioning of industrial enterprises defined ways to ensure their sustainable development. These methods aim to minimize or eliminate symptoms of specific risk factors affecting the company’s activity. The effectiveness of sustainable development depends on the choice of such a method which implies the existence of the cause-effect relationship between the tools used and factors manifesting the risks.

**Key words:** sustainability; development; sustainable development; sustainable development of the enterprise; sustainable development of industrial enterprise; ways; risk; risk factors; efficiency; social component; environmental component; economic component.

### **References**

1. Bashirov, Kh.G., Shakhshaeva, L.M. (2012). Problemy formirovaniia i realizatsii strategii ustoichivogo razvitiia promyshlennykh predpriiatii (Problems of formation and implementation of strategies for industrial enterprises’ sustainable development). *Teoriia i praktika obshchestvennogo razvitiia (Theory and practice of social development)*, No 11. Available at: <http://teoriapractica.ru/>.
2. Bezrukova, T.L., Iakovleva, E.A., Tszian Chzhaosia. (2008). Ustoichivoe

- razvitiie predpriiatia: voprosy metodologii [Sustainable development of a company. Methodology issues]. *Mekhanizm reguliuvannia ekonomiki (Mechanism of Economic Regulation)*, No. 2, 214–221
3. Gorlovskaiia, I.G. (2010). Osobennosti formirovaniia mekhanizma ustoichivogo razvitiia promyshlennykh predpriatii v usloviakh perekhoda k novomu tekhnologicheskomu ukladu (Some aspects of mechanism for sustainable development of industrial enterprises in the transition to the new technological order). *Ekonomicheskie nauki (Economic Sciences)*, No. 9 (70), 203–206.
  4. Medvedev, V.A. (2001). *Ustoichivoe razvitiie obshchestva: modeli, strategiia [Sustainable development of society: Models and strategy]*. Moscow, Academia.
  5. Pukhal'skii, A.N., Korsun', K.P., Cherdantseva, O.V. (2012). Formirovanie mekhanizma ustoichivogo razvitiia predpriatii (Developing a mechanism for sustainable development of a company). *Vestnik NGU (Vestnik NSU)*, Vol. 1, Issue 1, 26–39.
  6. Taburchak, P.P. (2012). Mekhanizm ustoichivogo razvitiia predpriatii s ispol'zovaniem ego organizatsionnogo potentsiala (A mechanism of stable development of an enterprise basing on organisation potential). *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyi nauchnyi zhurnal (Management of Economic Systems)*, No. 40 (40). Available at: <http://uecs.ru/ru/otraslevaya-ekonomika/item/1311-2012-04-28-09-32-19>.
  7. Prokopenko, O.V. (2014). *Ustoichivoe razvitiie predpriatii, regiona, obshchestva: innovatsionnye podkhody k obespecheniiu [Innovative approaches to sustainable development of an enterprise, a region and society]* Bielsko-Biala, Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium.
  8. Samal', S.A., Samal', L.S. (2012). Ustoichivoe razvitiie predpriatii i ekonomicheskaiia bezopasnost' gosudarstva // *Mekhanizm reguliuvannia ekonomiki (Mechanism of Economic Regulation)*, No. 3, 92–99.
  9. Jonkutė, G., Staniškis, J.K. (2016). Realising sustainable consumption and production in companies: the sustainable and responsible company (surescom) model. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 138, Part 2, 170–180.
  10. Ravago, M-L., Balisacan, A., Chakravorty, U. (2015). The Principles and Practice of Sustainable Economic Development: Overview and Synthesis. *Sustainable Economic Development Resources, Environment and Institutions*, Chapter 1, 3–10.
  11. Bolis, I., Morioka, S., Szelwar, L. (2017). Are we making decisions in a sustainable way? A comprehensive literature review about rationalities for sustainable development. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 145, 310–322.
  12. Singh, S., Olugu, E.U., Musa, S.N. (2016). Development of Sustainable Manufacturing Performance Evaluation Expert System for Small and Medium Enterprises. *Procedia CIRP*, Vol. 40, 608–613.
  13. Jia, X., Foo, D. Tan, R., Li, Z. (2017). Sustainable development paths for resource-constrained process industries. *Resources, Conservation and Recycling*, Vol. 119, 1–3.
  14. Shi, L., Wu, K-J., Tseng, M-L. (2017). Improving corporate sustainable development by using an interdependent closed-loop hierarchical

- structure. *Resources, Conservation and Recycling*, Vol. 119, 24–35.
15. Ozhegov, S.I. (2012). *Tolkovyi slovar' russkogo iazyka [Dictionary of the Russian language]*. Moscow, ONIKS-LIT.
  16. Ushakov, D.N. (2000). *Tolkovyi slovar' russkogo iazyka [Dictionary of the Russian language]*. Moscow, Astrel' AST.
  17. Azriliian, A.N. (1999). *Bol'shoi ekonomicheskii slovar' [A big dictionary of economics]*. Moscow, Institut novoi ekonomiki.
  18. Azriliian, A.N. (ed.) (1999). *Bol'shoi bukhgalterskii slovar' [A dictionary of accounting]*. Moscow, Institut novoi ekonomiki.
  19. Bagudina, E.G. (2004). *Ekonomicheskii slovar' [A dictionary of economics]*. Moscow, Prospekt.
  20. Raizberg, B.A., Lozovskii, L.Sh., Starodubtseva, E.B. (1999). *Sovremennyi ekonomicheskii slovar' [A modern dictionary of economics]*. Moscow, INFRA-M.
  21. Grimashevich, O.N. (2011). Metodologicheskie podkhody k opredeleniiu riska promyshlennogo predpriiatiia (Methodological approach to industrial enterprise risk assessment). *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta [Bulletin of Saratov Socio-Economic University]*, No. 1, 57–59.
  22. Kol'ga, P.V. (2014). Metody upravleniia logisticheskimi riskami na promyshlennykh predpriiatiakh (Methods of control over the logistic risks at the industrial enterprises). *Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy (International Journal of Applied and Fundamental Research)*, No. 8, 95–98.
  23. Mamon, N.V., Likhnovich, Iu.Iu. (2009). Teoreticheskie podkhody k opredeleniiu sushchnosti poniatiiia «risk» [Theoretical approaches to defining the notion of risk]. *Collected papers of Russian universities "Problemy ekonomiki, finansov i upravleniia proizvodstvom" [Problems of economics, finance and industrial management]*, No. 26, 140–145.
  24. Nebol'sina E.V., Asabina S.N. (2010). Konkurentnye strategii po Porteru s tochki zreniia anderraitinga (Porter'ss Competitive strategies in underwriting). *Strakhovoe delo [Insurance]*, No. 11, 61–64.
  25. Prikhod'ko, R.V., Kochegarova, T.S. (2014). Metody upravleniia riskami v metallurgicheskoi promyshlennosti (Methods of risk management in metallurgical industry). *Nauchnyi zhurnal NIU ITMO (Scientific journal NRU ITMO. Series "Economics and Environmental Management")*, No. 3, 463–475.
  26. Leizina, O. P. (2012). Metody upravleniia riskami [Methods of risk management]. *Tsarskosel'skie chteniia [Tsarskoye Selo Readings]*, Vol. 4, No. 16, 176–179.
  27. Goncharuk, E.A. (2015). Osnovnye riski privlecheniia finansovykh resursov na mezhdunarodnom rynke kapitala i metody ikh minimizatsii [Main risks of attracting funding in the international capital market and methods of risk minimization]. *Ekonomicheskije nauki (Economic Sciences)*, No. 9 (130), 11–14.
  28. Varzunov, A.V., Tsukanova, O.A. (2009). «Re-» izmeneniia biznesa: reformirovanie, reorganizatsiia, restrukturalizatsiia, reinzhiniring («RE-'S' of changing business: reforming, reorganization, restructuring

- reengineering). *Nauchno-tehnicheskii vestnik Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta informatsionnykh tekhnologii, mekhaniki i optiki (Scientific and Technical Journal of Information Technologies, Mechanics and Optics)*, No. 6 (64), 96–101.
29. Sushnikov, I.A., Trifonov, Iu.V. (2006). Problemy restrukturyzatsii rossiiskikh predpriatii [Restructuring issues at Russian enterprises]. *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo (Vestnik of Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod)*, No. 2, 68–73.
30. Tabachnikas, B.I. (2011). Otsenka effektivnosti restrukturyzatsii predpriatii (Evaluation of effectiveness of enterprises' restructurization). *Problemy sovremennoi ekonomiki (Problems of Modern Economics)*, No. 1, 80–82.
31. Kostroma, E.I. (2015). Reinzhiniring biznes-protsessov [Business process reengineering]. *Proceedings of all-Russia scientific conference "Legal protection, copyright economics and management"*. Ekaterinburg, Ural Federal University. Vol. 1, 69–71.
32. Taraskina, Iu.V. (2010). Model' razrabotki proekta reinzhiniringa biznes-protsessov neftiannykh kompanii (Model of project development of reengineering of business processes of oil enterprises). *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta (Vestnik of Astrakhan State Technical University)*, No. 1, 203–210.
33. Altukhov, S.I., Dzhurabaev, K.T. (2012). Formirovanie i regulirovanie protsessa diversifikatsii innovatsionnoi deiatel'nosti promyshlennogo predpriatii (Formation and regulation of process of a diversification of innovative activity of the industrial enterprise). *Inzhenernyi vestnik Dona (Engineering Journal of Don)*, Vol. 3, No. 3, 24–28.
34. Prishchenko, E.A. (2007). Vliianie razlichnykh tipov diversifikatsii na strategiiu razvitiia i konkurentnye preimushchestva kompanii (The Influence of the Various Diversification Types on the Strategy of Development And Competitive Advantages of the Company). *Vestnik NGU (Vestnik of Novosibirsk State University. Series: Social and Economics Sciences)*, Vol. 7, Issue. 2, 53–61.
35. Dobrianskaia, N.A., Popovich, V.V. (2013). Diversifikatsiia proizvodstva kak faktor razvitiia regional'nogo prodovol'stvennogo rynka [Production diversification as a factor of development of the regional food market]. *Molodoi Uchenyi [Young Scientist]*, No. 8, 188–190.
36. Trubchanin, V.V. (2010) Kontseptsiiia diversifikatsii proizvodstva na promyshlennykh predpriatiiakh (The conception of diversification of production in industrial enterprises). *Ekonomicheskaiia kibernetika (Economic Cybernetics)*, No 4–6 (64–66), 4–12.
37. Kulagovskaia, T.A. (2014). Upravlenie logisticheskimi riskami promyshlennykh predpriatii (Management of logistics risks of industrial enterprises). *Ekonomika, upravlenie i investitsii [Economics, management and investment]*, No 1 (3). Available at: [euii.esrae.ru/23-31](http://euii.esrae.ru/23-31).
38. Vartanian, A.M. (2014). Poniatie i sushchnost' reorganizatsii iuridicheskogo litsa (The concept and essence of reorganization of a legal person). *Vestnik Grodzenskaga dziazhaŭnaga ŭniversiteta imia Ianki Kupaly [Vestnik of Yanka Kupala State University of Grodno]*, No. 5 (181), 39–44.

### Information about the authors

**Veretennykova Oksana Vitalievna** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department of Economic Theory and Information and Cost Engineering, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture, Makeyevka, Ukraine (286123, Ukraine, Makeyevka, Derzhavin street, 2); e-mail: veretennikova\_ok@mail.ru.

**Murai Vladislav Yurievich** – Post-Graduate Student, Department of Economic Theory and Information and Cost Engineering, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture, Makeyevka, Ukraine (286123, Ukraine, Makeyevka, Derzhavin street, 2); e-mail: vlad.donnasa@gmail.com.

**Для цитирования:** Веретенникова О.В., Мурай В.Ю. Особенности применения способов обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 3. С. 464–463. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.023.

**For Citation:** Veretennykova O.V., Murai V.Yu. Application Features of Methods Sustainable Development of Industrial Enterprise. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 3, 464–483. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.023.

**Информация о статье:** дата поступления 13 февраля 2017 г.; дата принятия к печати 20 марта 2017 г.

**Article Info:** Received February 13, 2017; Accepted March 20, 2017.



УДК 005.342:005.915

Ю.А. Долгих<sup>1</sup>

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

## РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЖЕЛЕЗОРУДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию рисков обеспечения финансовой устойчивости промышленного предприятия (на примере предприятий российской железорудной промышленности). Выбор тематики и объекта исследования обусловлен, во-первых, наличием характерных отраслевых рисков и угроз и, во-вторых, недостаточным уровнем развития риск-менеджмента на российских железорудных предприятиях. В статье описывается предложенная автором классификация рисков обеспечения финансовой устойчивости железорудного предприятия, которая легла в основу формирования соответствующего унифицированного реестра, насчитывающего 127 рисков. Оценка идентифицированных рисков производится на примере АО «ЕВРАЗ КГОК» (комбинат входит в пятерку крупнейших железорудных предприятий России) с применением метода экспертных оценок. Для осуществления экспертизы были привлечены двенадцать квалифицированных экспертов, в качестве которых выступили ведущие специалисты и руководители производственных, экономических и финансовых служб предприятия, а также представители профессорско-преподавательского состава Уральского государственного горного университета. Реализованы соответствующие методические, организационные и контрольно-аналитические этапы проведения экспертизы. Обоснованность и достоверность полученных результатов оценки подтверждается высокими значениями коэффициента конкордации рангов Кендалла, отражающего степень согласованности мнений экспертов. На основе полученных результатов сформирована Карта рисков обеспечения финансовой устойчивости АО «ЕВРАЗ КГОК», наглядно показывающая градацию значимости и вероятности возникновения рисков, а также допустимые границы (зоны) рисков. В отношении критических рисков обеспечения финансовой устойчивости АО «ЕВРАЗ КГОК» автором сформулированы мероприятия по их минимизации. Превентивная реализация данных мероприятий способствует достижению и сохранению целевого уровня финансовой устойчивости предприятия, укреплению адаптивных способностей его функционирования в современных условиях нестабильной экономической среды.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость предприятия; железорудная промышленность; риски обеспечения финансовой устойчивости; классификация рисков; реестр рисков; оценка рисков; экспертный метод; карта рисков; направления минимизации рисков.

### Актуальность темы исследования

Активное наращивание объемов производства железорудного сырья российскими компаниями, происходящее в период 2000–2008 гг. на фоне благоприятной ценовой конъюнктуры мирового и национального рынков [1], привело к значительному исчерпанию ранее созданного резерва разведанных железорудных месторождений.

В результате этого, в целях обеспечения дальнейшего производственного развития, собственники российских железорудных компаний вынуждены приобретать права пользования недрами новых месторождений и участков, находящихся на самых ранних стадиях геологического изучения и впоследствии действовать в условиях высокой неопределенности принимаемых решений.



В то же время горнодобывающие предприятия в соответствии с принятой классификацией, как и объекты атомной энергетики, относятся к потенциально опасным объектам. Специфика хозяйственной деятельности по освоению месторождений полезных ископаемых состоит в том, что минерально-сырьевая база добывающей компании является одновременно и средой осуществления деятельности (объектом риска), и фактором риска.

Недропользователь, обладая, как и его коллеги по другим видам бизнеса, всей полнотой информации об имеющихся в его распоряжении сооружениях, машинах, механизмах и технологиях, в то же время не обладает всей полнотой знаний о строении недр, в пределах которых он осуществляет свою деятельность. Это приводит к возникновению постоянно действующего дополнительного фактора риска, который именуется обычно горным риском. Основой для принятия решения о целесообразности разработки месторождения являются геологические данные, полученные на основании разведочных скважин, пробуренных по определенной сетке. В результате построенные геологические модели месторождений обладают тем или иным уровнем погрешности, причем не постоянным в различных точках недр [2].

Влияние горного риска на хозяйственную деятельность горнодобывающих предприятий весьма значительно. Так, низкая достоверность полученных геологических данных привела в 1990-х гг. к вынужденному прекращению строительства шахты «Анжерская-Южная». Объем бросовых монтажных работ

при этом составил 2 млрд руб. Аналогичная судьба постигла разрез «Щербиновский» в 2000 г. – горные работы после ввода в эксплуатацию разреза были прекращены при объеме привлеченных инвестиций на закупку горной техники в 60 млн руб. [3].

Кроме горного риска, существуют и иные многочисленные риски, сопровождающие деятельность российских предприятий железорудной промышленности и влияющие на их финансовую устойчивость. Хотя эти риски присутствуют постоянно, в теоретическом плане они изучены недостаточно (как в отношении отраслевой науки, так и в отношении самих предприятий). В связи с недостаточным уровнем развития риск-менеджмента в российской железорудной промышленности предприятия отрасли сталкиваются со значительными проблемами в процессе анализа и управления возникающими угрозами их деятельности. К числу основных проблем относятся:

1. Отсутствие документированной политики управления рисками непосредственно на железорудных предприятиях. Зачастую системы риск-менеджмента разрабатываются и реализуются на уровне управляющих компаний горно-металлургических холдингов, в связи с чем они унифицированы для разных сегментов бизнеса (железорудного, угольного, металлургического) и носят некий универсальный характер.
2. Управление рисками осуществляется лишь на оперативном уровне. Управляющие компании горно-металлургических холдингов, как правило, при реализации процедур риск-менеджмента ориентированы на максимизацию прибыли за период, а не на рост рыночной стоимости бизнеса.
3. В результате характерного для последнего времени масштабного со-

<sup>1</sup> Долгих Юлия Александровна – старший преподаватель кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19); e-mail: rimdm@rambler.ru.

кращения численности персонала с целью оптимизации издержек на российских железорудных предприятиях отсутствуют специализированные службы (отделы), реализующие комплексные системы риск-менеджмента. Фактически управление осуществляется только одним из видов производственных рисков – безопасностью производства (с целью снижения травматизма работников). Другие эндогенные и экзогенные риски либо не учитываются, либо фрагментарно анализируются в процессе осуществления отдельных расчетов, например при обосновании инвестиционных проектов.

4. Ограниченное использование профессиональных методов и моделей прогнозирования рыночной конъюнктуры при формировании годовых производственных бюджетов (в особенности в части планирования производственной программы железорудного предприятия).
5. Ограниченное применение технологий сценарного планирования и бюджетирования операционной, инвестиционной, финансовой деятельности российских железорудных предприятий.
6. Отсутствие практики осуществления объективного внутреннего аудита самой системы управления рисками (как на уровне предприятий, так и управляющих компаний) с целью устранения проблем и «узких мест», снижающих ее эффективность.

Данный неполный перечень проблем подтверждает низкий уровень современного развития системы риск-менеджмента на предприятиях российской железорудной промышленности. Поэтому исследования автора в контексте данной проблематики являются достаточно актуальными.

### **Степень изученности и проработанности проблемы**

В экономической науке существует множество характеристик понятия риска. Ограничивая множественность теоретических подходов в целях данного исследования, под определением риска следует понимать разновидность неопределенности результатов экономической деятельности железорудного предприятия, когда конечный финансовый результат имеет вероятностную оценку [4].

В связи с этим основная цель системы управления рисками промышленного предприятия заключается в обеспечении устойчивого и эффективного функционирования предприятия в условиях риска и неопределенности среды или, другими словами, в обеспечении его экономической и финансовой устойчивости.

Управление рисками промышленного предприятия подразумевает реализацию следующих основных этапов:

1. Идентификация рисков.
2. Оценка рисков.
3. Обоснование и выбор методов и приемов управления рисками.
4. Реализация методов и приемов управления рисками;
5. Мониторинг результатов и совершенствование системы управления рисками.

На первом этапе идентификации рисков важную роль играет качество обработки огромного массива исходной информации о внешней и внутренней среде функционирования предприятия. В целях повышения эффективности анализа этих сведений целесообразно сначала произвести классификацию рисков. Общепринятых и стандартизированных классификаторов рисков промышленных предприятий пока не существует, хотя в последнее время экономистами активно ведутся разработки в этом направлении. Попытка автора в обобщении

и дополнении информации, полученной из изученных источников [5–9], нашла свое отражение в систематизированной классификации рисков функционирования современного промышленного предприятия (табл. 1).

#### **Предлагаемые методы и подходы**

Для идентификации и последующей оценки рисков, а также в целях разработки комплекса рекомендаций по минимизации рисков, влияющих на финансовую устойчивость российских железорудных предприятий, используем классификацию, сформированную по признаку функциональной природы рисков (которая, в свою очередь, обусловлена спецификой сферы генезиса и эскалации рисков). Данная классификация предусматривает выделение восьми основных групп рисков:

- рыночные (коммерческие) риски;
- операционные (производственно-технологические) риски;
- финансовые риски;
- инвестиционные риски;

- риски корпоративного управления;
- репутационные риски;
- регулятивные (правовые) риски;
- страновые и региональные риски.

Необходимо отметить, что выделение вышеперечисленных групп рисков, влияющих на финансовую устойчивость промышленного предприятия, является в некоторой степени условным, так как провести четкую границу между отдельными видами рисков иногда достаточно сложно и не всегда возможно. Это обусловлено тем, что выделенные группы рисков взаимосвязаны и взаимообусловлены. Их совокупное негативное влияние увеличивает риск снижения финансовой устойчивости и риск неплатежеспособности предприятия, что, в свою очередь, может привести к главному деструктивному последствию – банкротству компании. Взаимосвязь рисков деятельности российского железорудного предприятия отражает рис. 1.

Определение конкретного состава рисков в разрезе каждой из предложенных классификационных групп (т. е. идентифи-

Таблица 1

Систематизированная классификация рисков функционирования современного промышленного предприятия

<b>Классификационный признак</b>	<b>Группы рисков</b>	<b>Характеристика рисков</b>
1	2	3
1. По среде возникновения	Внешние Внутренние	Риски внешней среды предприятия Риски внутренней среды предприятия
2. По возможному результату	Чистые Спекулятивные	Риски, предполагающие потери Риски, предполагающие как потери, так и выгоду (инновационные, инвестиционные)

Долгих Ю.А.

Продолжение табл. 1

1	2	3
3. По уровню управления	Стратегические	Риски, возможные последствия которых значительно влияют на результаты деятельности всего предприятия в течение длительного времени (жизненного цикла)
	Тактические	Риски, возникающие в конкретных ситуациях и, как правило, краткосрочные
4. По роду опасности	Техногенные	Риски, обусловленные хозяйственной деятельностью человека (аварийные ситуации, пожары, загрязнение окружающей среды и т.д.)
5. По времени проявления	Природные	Риски стихийных бедствий – землетрясений, наводнений, ураганов, ударов молний, извержений вулканов и т.п., не зависящие от деятельности человека
6. По масштабам проявления	Смешанные	Риски событий природного характера, инициированные хозяйственной деятельностью человека (например, оползень, вызванный проведением строительных работ)
7. По объекту возникновения*	Перспективные	Риски, проявление которых ожидается в будущем
	Ретроспективные	Риски прошлых событий и периодов
	Текущие	Риски, проявляющиеся в настоящий момент времени
	Глобальные	Риски, свойственные всем объектам и субъектам человечества
	Международные	Риски, связанные с международными экономическими отношениями
	Национальные	Риски в правовом поле суверенного государства
	Региональные	Риски, свойственные всем объектам и субъектам региона
	Отраслевые	Риски, связанные со спецификой отрасли
	Локальные	Риски отдельного предприятия
	Отдельной операции	Риски, возникающие в результате осуществления определенной операции
	Отдельного бизнес-процесса	Риски, возникающие в результате осуществления определенного бизнес-процесса (направления деятельности)
	Деятельности предприятия в целом	Риски, сопровождающие деятельность предприятия

*Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости железорудного предприятия*

Продолжение табл. 1

1	2	3
8. По функциональной природе*	Рыночные (коммерческие)	Риски изменений конъюнктуры рынка и других условий коммерческой деятельности предприятия
	Операционные (производственно-технологические)	Риски возникновения нарушений в функционировании основных, вспомогательных и обслуживающих бизнес-процессов предприятия
	Финансовые	Риски потерь в финансовой сфере и финансовой деятельности предприятия
	Инвестиционные	Риски неопределенности возврата вложенных средств и получения запланированной прибыли
	Риски корпоративного управления	Риски разработки неэффективной стратегии развития предприятия, принятия ошибочных управленческих решений во всех сферах и уровнях управления
	Репутационные	Риски возникновения убытков вследствие потери деловой репутации и имиджа предприятия
	Регулятивные (правовые)	Риски, обусловленные изменениями в законодательстве
	Страновые и региональные	Риски, обусловленные социально-экономической и политической обстановкой в стране и регионе, форс-мажорные риски
9. По степени допустимости	Незначительные	Исчезающие низкие риски малых потерь
	Минимальные	Риски потери части плановой прибыли (до 25 %)
	Повышенные	Риски потери большей части предполагаемой прибыли
	Критические	Риски потери прибыли или недополучения предполагаемой выручки (возникновение убытков)
10. По оправданности	Катастрофические (недопустимые)	Риски потерь сопоставимы с объемом собственного капитала предприятия, что обуславливает его банкротство
	Оправданные	Допустимые риски, последствия которых не оказывают серьезного деструктивного влияния на финансово-экономические результаты деятельности предприятия
	Неоправданные (авантюрные)	Риски, последствия которых приводят к серьезным убыткам, в том числе превышающим финансовые возможности предприятия
	Объективные	Риски, возникающие, как правило, в результате неожиданного изменения факторов внешней среды
	Субъективные	Риски, возникающие в результате человеческого фактора: недостатка опыта, образования, профессиональной квалификации; необоснованных амбиций; нарушения технических правил и т.д.

*Долгих Ю.А.*

Продолжение табл. 1

1	2	3
11. По степени обусловленности	Объективные	Риски, возникающие, как правило, в результате неожиданного изменения факторов внешней среды
	Субъективные	Риски, возникающие в результате человеческого фактора: недостатка опыта, образования, профессиональной квалификации; необоснованных амбиций; нарушения технических правил и т.д.
12. По времени решения проблемы	Риски принятия решения	Ошибки в применении методов определения уровня риска управленческого решения из-за недостатка информации, либо ее низкого качества, использования дезинформации
	Риски реализации решения	Риски допущения ошибок в ходе реализации управленческого решения
13. По параметрам оценки	Количественно оцениваемые	Риски, допускающие возможность применения методов их количественной оценки
	Качественно оцениваемые	Риски, в отношении оценки которых могут применяться лишь качественные характеристики
14. По возможности прогнозирования	Прогнозируемые	Риски, вероятность наступления которых можно спрогнозировать на основе имеющейся информации
	Непрогнозируемые	Форс-мажорные риски, не фиксируемые ранее
15. По степени определенности ситуации	Детерминированные	Риски, присущие ситуации с высокой степенью определенности, ясности
	Стохастические	Случайные, вероятностные риски, присущие ситуации с высокой степенью неопределенности
16. По возможности страхования	Страхуемые	Риски, поддающиеся количественной оценке и страхованию организациями, принимающими на себя риск страхователей
	Нестрахуемые	Форс-мажорные риски, оценить уровень которых невозможно, а также масштабные риски, когда никто не готов принять на себя риск страхователя
17. По возможности диверсификации	Системные	Риски, свойственные всей экономической системе или отдельному рынку и неподдающиеся диверсификации
	Специфические (несистемные)	Риски, связанные со спецификой деятельности предприятия и возможные для диверсификации
18. По структуре	Простые	Однородные, независящие друг от друга риски
	Комплексные	Совокупность простых рисков

*Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости железорудного предприятия*

Окончание табл. 1

1	2	3
19. По критерию видимости	Явные (видимые)	Очевидные, видимые риски
	Скрытые (латентные)	Скрытые, тщательно замаскированные, трудно обнаруживаемые риски
20. По длительности действия	Краткосрочные	Риски, действие которых ограничено временем единичного рискового события
	Долгосрочные	Риски множественных одинаковых рисковых событий, перекрывающих друг друга во времени
	Постоянные	Риски постоянных событий, возможных на протяжении всего периода жизненного цикла предприятия (проекта)
21. По критерию зависимости величины риска от времени	Статические	Величина рисков не зависит от времени
	Динамические	Величина рисков изменяется во времени (например, по мере физического износа основных фондов растет риск возникновения аварийных ситуаций на производстве)
22. По динамике действия	Нарастающие	Величина рисков увеличивается во времени
	Стабильные	Величина рисков не изменяется во времени
	Убывающие	Величина рисков уменьшается во времени
23. По количеству и частоте проявления	Единичные	Наблюдаемые рисковые события – крайне редкое явление
	Массовые	Рисковые события многочисленны и часто случаются
	Систематические	Частота наступления рисковых событий равномерна во времени
24. По интервалу проявления	Систематически циклические	Частота наступления рисковых событий равномерна во времени, наблюдается определенный цикл проявления рисков
	Несистематические	Частота наступления рисковых событий неравномерна во времени
	Имущественные	Риски утраты и повреждения имущества, ущерба в денежном выражении (убытков)
25. По последствиям воздействия	Психологические	Риски, обусловленные снижением деловой активности и работоспособности руководителей и персонала в результате утраты веры в свои возможности
	Имиджевые	Риски, приносящие ущерб имиджу (торговой марке, деловой репутации) предприятия

*Примечание:* \* предложено автором.



кация рисков, влияющих на финансовую устойчивость российских железорудных предприятий), базируется на основе проведенных исследований автора. Эти исследования включают в себя анализ текущей и прогнозной конъюнктуры мирового и российского рынков железорудного сырья; SWOT-анализ современного состояния и перспектив развития российской железорудной промышленности [10]; исследование стандартной бизнес-модели функционирования железорудного предприятия с выделением основных, вспомогательных и обслуживающих бизнес-процессов и учетом влияния на них внешних и внутренних факторов. Результатом является разработанный автором унифицированный реестр рисков обеспечения финансовой устойчивости железорудного предприятия

(портфель корпоративных рисков), насчитывающий 127 рисков, распределенных по группам (табл. 2).

Краткий состав идентифицированных рисков в разрезе каждой классификационной группы представлен на рис. 2.

Выделение наиболее значимых рисков, т. е. оценка рисков, осуществляется индивидуально для каждого конкретного предприятия с учетом его географического положения, занимаемой доли рынка, текущего и прогнозного финансового состояния, выбранной стратегии развития и других особенностей функционирования. Современная экономическая наука располагает различными методиками оценки рисков, которые можно разделить на две группы: количественные и качественные (рис. 3).



Рис. 1. Взаимосвязь рисков деятельности российского железорудного предприятия

**Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости железорудного предприятия**

Качественная оценка рисков, как правило, предшествует количественной оценке и осуществляется в основном экспертными методами. Основная цель качественной оценки – приоритизация рисков, т. е. присваивание каждому из рисков определенного цифрового рейтинга (приоритета), отражающего его значимость и необходимость дальнейшего применения к нему процедур риск-менеджмента. В отношении рисков, получивших высокие рейтинговые значения, применяются методы количественной оценки (при условии наличия достаточного объема информации, необходимой для оценки вероятности реализации риска и уровня воздействия риска на финансовую устойчивость предприятия). Выбор метода количественной оценки рисков обуславливается наличием временных, трудовых и финансовых ресурсов, а также необходимой степенью детализации рисков и их последствий.

Поставленная перед автором задача качественной оценки рисков обеспечения финансовой устойчивости железорудного

предприятия была реализована на примере АО «ЕВРАЗ КГОК» (комбинат входит в пятерку крупнейших железорудных предприятий России [11]) посредством проведения письменного опроса группы экспертов, состоящей из двенадцати человек. В качестве экспертов выступили ведущие квалифицированные специалисты и руководители производственных, экономических и финансовых служб предприятия, а также внешние эксперты (из числа профессорско-преподавательского состава Уральского государственного горного университета).

Отбор экспертов осуществлялся на основе следующих критериев:

- наличие высшего образования, высокой профессиональной квалификации;
- высокая степень информированности об особенностях функционирования рассматриваемого предприятия, о современной конъюнктуре мирового и российского рынка железорудного сырья, общих проблемах

Таблица 2

Параметры разработанного реестра рисков обеспечения финансовой устойчивости железорудного предприятия

№ п/п	Классификационная группа рисков	Количество рисков	Порядковые номера рисков в реестре
1	Рыночные (коммерческие)	12	№ 1–12
2	Операционные (производственно-технологические)	42	№ 13–54
3	Финансовые	16	№ 55–70
4	Инвестиционные	5	№ 71–75
5	Риски корпоративного управления	20	№ 76–95
6	Репутационные	6	№ 96–101
7	Регулятивные (правовые)	10	№ 102–111
8	Страновые и региональные	16	№ 112–127
<b>ВСЕГО РИСКОВ</b>		<b>127</b>	

Долгих Ю.А.



Рис. 2. Состав классификационных групп рисков, влияющих на финансовую устойчивость российских железорудных предприятий (составлено автором)

**Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости железорудного предприятия**

и перспективах развития российской железорудной промышленности;

- отсутствие предвзятого мнения (личной заинтересованности) в обсуждаемом вопросе.

Опрос экспертов проводился с помощью анкетирования. С этой целью были разрабо-

таны анкеты и таблицы, содержащие предложенный перечень рисков обеспечения финансовой устойчивости железорудного предприятия (насчитывающий 127 рисков), а также инструкцию по заполнению. Основной вопрос анкеты выражался в форме задания по балльной оценке двух частных



Рис. 3. Современные методические подходы к оценке рисков (составлено автором на основании источников [5, 8, 9])

Долгих Ю.А.

индикаторов риска: вероятности возникновения рисков и уровня влияния последствий рисков на финансовую устойчивость предприятия (в разрезе каждого риска).

Вероятность возникновения рисков оценивалась экспертами по пятибалльной шкале, критерии которой представлены в табл. 3.

Уровень влияния последствий рисков на финансовую устойчивость предприятия оценивался по предложенной автором пятибалльной шкале (табл. 4).

Каждый эксперт производил оценку индикаторов рисков независимо от других экспертов. С целью обработки результатов экспертизы полученная информация заносилась в сводную таблицу, строки которой

соответствовали рассматриваемым рискам и их индикаторам, а столбцы – экспертам.

В процессе обработки результатов экспертных оценок важным и необходимым моментом является проверка степени согласованности мнений экспертов. Учитывая множественный характер рисков как объектов экспертизы, такую проверку целесообразно осуществлять посредством расчета коэффициента конкордации рангов Кендалла:

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^n D_i^2}{m^2 (n^3 - n)}, \quad (1)$$

где  $W$  – коэффициент конкордации рангов Кендалла;

$n$  – количество объектов экспертизы;

Таблица 3

Шкала оценки вероятности наступления рисков

Оценка в баллах	Вероятность возникновения рисков	Интерпретация	
		Для повторяющихся рисков	Для разовых рисков
5	Максимальная (более 75 %)	Рисковое событие чрезвычайно вероятно, скорее всего, произойдет в предстоящем году	Шансы для наступления рисков велики
4	Высокая (50–75 %)	Рисковое событие может произойти в ближайшие 1–2 года	Рисковое событие скорее произойдет, чем не произойдет
3	Средняя (25–50 %)	Рисковое событие может происходить время от времени, один раз в 3–5 лет	Шансы наступления рисков оцениваются как 50 на 50
2	Низкая (5–25 %)	Рисковое событие может возникать редко, один раз в 5–15 лет	Рисковое событие скорее не произойдет, чем произойдет
1	Минимальная (менее 5 %)	Рисковое событие может произойти только в исключительных случаях (не чаще одного раза в 15–20 лет)	Шансы для наступления рисков малы

**Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости железорудного предприятия**

$m$  – количество ранговых последовательностей (количество экспертов);

$D_i$  – отклонение суммы рангов  $i$ -го объекта экспертизы от средней суммы рангов всех объектов экспертизы:

$$D_i = d_i - \bar{d} = \sum_{j=1}^m R_{ij} - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_i. \quad (2)$$

В случае наличия одинаковых рангов у одного эксперта формула расчета коэффициента конкордации рангов Кендалла принимает вид:

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^n D_i^2}{m^2 (n^3 - n) - m \sum_{j=1}^m T_j}, \quad (3)$$

где

$$T_j = \sum_{k=1}^l (t_k^3 - t_k). \quad (4)$$

В формуле (4) расчета корректирующего члена для  $j$ -го эксперта через  $t_k$  обозначено число одинаковых значений в  $k$ -й группе

Таблица 4

Шкала оценки влияния последствий рискового события на финансовую устойчивость предприятия\*

Оценка в баллах	Тяжесть последствий рискового события	Интерпретация
5	Катастрофическая	Последствия рискового события могут привести к необратимой потере финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, в итоге к его банкротству
4	Критическая	Последствия рискового события могут привести к отрицательным финансовым результатам (убыткам), значительному снижению собственного капитала, росту долговой нагрузки, нарушению платежеспособности предприятия. Однако еще имеются возможности для восстановления финансовой устойчивости
3	Значительная	Последствия рискового события могут привести к снижению финансовой устойчивости сверх заданных (допустимых) границ отклонений, при этом предприятие в состоянии выполнять свои финансовые обязательства
2	Существенная	Последствия рискового события могут привести к снижению финансовой устойчивости предприятия в пределах заданных (допустимых) границ отклонений
1	Незначительная	Последствия рискового события оказывают минимальное воздействие на финансовую устойчивость предприятия, не снижая ее

Примечание: \* предложено автором.

(связке),  $l$  – число связок (групп с одинаковыми значениями) в ранговой последовательности  $j$ -го эксперта.

В зависимости от степени согласованности мнений экспертов коэффициент конкордации изменяет свое значение в интервале  $0 \leq W \leq 1$ . Значение  $W = 1$  достигается при абсолютном единогласии экспертов, т. е. полном совпадении всех ранговых последовательностей. И наоборот, если мнения экспертов полностью противоположны,  $W = 0$ . Мнения экспертов считаются согласованными, если  $W > 0,6$  [12].

Применительно к осуществляемой экспертизе с помощью соответствующей функции Excel были сформированы матрицы ранжированных значений экспертных оценок и произведены расчеты коэффициента конкордации Кендалла по формуле (3). При проверке степени согласованности мнений экспертов относительно оценки вероятности возникновения рисков коэффициент конкордации составил 0,82. При проверке степени согласованности мнений экспертов относительно оценки влияния последствий рисков на финансовую устойчивость предприятия значение коэффициента конкордации составило 0,79. Полученные значения свидетельствуют о достаточно высокой степени согласованности мнений экспертов относительно поставленных вопросов.

Далее по каждому из 127 рисков рассчитывался показатель обобщенной оценки вероятности возникновения рисков события и показатель обобщенной оценки уровня влияния последствий рисков события на финансовую устойчивость предприятия. Эти показатели определялись как среднее арифметическое из соответствующих экспертных оценок. Затем путем математического умножения полученных значений индикаторов риска рассчитывался индекс (уровень) риска:

$$R_i = P_i \times E_i, \quad (5)$$

где  $R_i$  – индекс (уровень)  $i$ -го риска,  $1 \leq i \leq n$ ;  
 $P_i$  – показатель обобщенной оценки вероятности возникновения  $i$ -го рисков события;

$E_i$  – показатель обобщенной оценки последствий влияния  $i$ -го рисков события на финансовую устойчивость предприятия.

### Анализ полученных результатов

Результаты произведенной оценки рисков были внесены в разработанный реестр рисков, а также наглядно представлены в Карте рисков обеспечения финансовой устойчивости АО «ЕВРАЗ КГОК» (рис. 4). Карта рисков представляет собой матрицу, столбцы которой отражают градацию значимости риска (с точки зрения влияния его последствий на финансовую устойчивость предприятия), а строки – градацию вероятности возникновения риска. Сами риски, обозначаясь порядковыми номерами согласно реестру, располагаются в клетках таблицы. Каждая клетка, располагаясь в соответствующей цветовой зоне, раскрывает интерпретацию с точки зрения индекса (уровня) риска.

Зона белого цвета, локализованная ниже ломаной жирной линии (границы толерантности к риску), отражает область терпимого, толерантного риска. Зоны серого и темно-серого цвета, расположенные выше и справа от границы толерантности, включают соответственно риски среднего и высокого (неприемлемого) уровней. Неприемлемые риски (с индексами 12, 15, 16, 20) представляют собой серьезные угрозы обеспечения финансовой устойчивости предприятия и требуют немедленной реализации мероприятий, направленных на их нейтрализацию. Такие мероприятия, нацеленные на минимизацию критических рисков обеспечения финансовой устойчивости (имеющих индексные значения 16, 20), предложены автором в табл. 5.



**Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости железорудного предприятия**

Значимость риска ↑	5	5 (115), (120)	10 (60)	15 (59)	20 (58), (91)	25
	4	4 (116), (121)	8 (15), (61), (66)	12 (5), (14), (110)	16 (3), (4), (17), (56), (57), (65), (118)	20 (1), (2), (67), (68), (69)
	3	3	6 (13), (93)	9 (6), (18), (30), (82), (101), (119), (127)	12 (16), (41), (43), (62), (63), (70), (71), (73), (76), (81), (88), (89), (90)	15 (24), (25), (42), (45), (55), (64), (102), (126)
	2	2	4 (10), (12), (20), (49), (94), (95), (112)	6 (7), (8), (9), (38), (54), (77), (83), (105)	8 (21), (22), (31), (37), (40), (44), (72), (74), (75), (80), (86), (87), (103), (104), (109), (111)	10 (23), (26), (28), (100), (125)
	1	1 (113)	2 (11), (19), (27), (29), (36), (39), (78), (107), (108), (122), (124)	3 (48), (51), (52), (53), (79), (84), (85), (92), (99), (106), (114), (123)	4 (32), (46), (47), (50), (96), (97), (98)	5 (33), (34), (35), (117)
			<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>ВЕРОЯТНОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКА →</b>						

Рис. 4. Карта рисков обеспечения финансовой устойчивости АО «ЕВРАЗ КГОК»

Таблица 5

Направления минимизации ключевых рисков обеспечения  
финансовой устойчивости железорудного предприятия  
(на примере АО «ЕВРАЗ КГОК»)

Порядковый номер риска в реестре	Наименование риска	Индекс риска	Меры по минимизации риска
1	2	3	4
1	Снижение спроса на производимую железорудную продукцию	20	диверсификация рынков сбыта продукции (к примеру, неосвоенными, но достаточно перспективными направлениями экспорта ЖРС являются Южная Корея, Тайвань); увеличение доли стратегических долгосрочных контрактов в портфеле продаж; применение технологий сценарного бюджетирования, гибкого планирования производственной программы
2	Снижение цен на производимую железорудную продукцию на мировом и российском рынках	20	непрерывный мониторинг динамики рыночных индикаторов, указывающих на возможное изменение цен в будущем; диверсификация продаж между спотовым рынком и контрактными ценами для снижения зависимости от колебаний цен; гибкое финансовое планирование, использование технологий сценарного бюджетирования в зависимости от уровня цен на ЖРС на мировом и российском рынках (что позволяет снижать издержки, в том числе за счет сокращения или переноса на будущие периоды инвестиционных программ)
3	Изменение/ужесточение рыночных требований к производимой продукции	16	расширение сортамента выпускаемой продукции, увеличение производства высокомаржинальной продукции с высокой добавленной стоимостью (сушеный концентрат, дообогащенный концентрат, железорудные окатыши, горячебрикетированное железо) [1]
4	Появление/усиление превосходства конкурентов (в том числе по критерию цены; критерию качества продукции и др.)	16	активная маркетинговая политика; участие в отраслевых выставках и конференциях, проведение имидж-мероприятий с целью формирования и укрепления лояльного отношения потребителей; сокращение издержек производства с целью обеспечения ценового конкурентного преимущества без уменьшения заданной нормы прибыли; наличие систем менеджмента качества продукции, экологического менеджмента, сертифицированных в соответствии с международными стандартами ISO

**Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости железорудного предприятия**

Продолжение табл. 5

1	2	3	4
17	Невыполнение планов по отгрузке товарной железорудной продукции	16	обеспечение наличия запасов готовой продукции на складах предприятия в объеме рассчитанных нормативов (с учетом резервов); страхование рисков внеплановой остановки производства
56	Сверхнормативный рост удельных издержек производства	16	разработка и реализация комплексной политики по управлению затратами (нормирование, планирование, учет и анализ затрат в разрезе бизнес-процессов) [13]; заключение долгосрочных договоров на поставку материалов, оказание услуг с фиксированными условиями и формулами ценообразования; диверсификация ключевых поставщиков и подрядчиков; строгий контроль и ответственность персонала за соблюдение норм расходования сырья и материалов; использование прогрессивной техники и технологии производства, обеспечивающей ресурсо- и энергосбережение; внедрение управленческих концепций, направленных на снижение затрат и повышение эффективности бизнеса (ERP-системы, lean-технологии и др.)
57	Селективный риск	16	диверсификация инвестиционного портфеля; выбор профессионального посредника на конкурсной основе [14]
58	Рост уровня долговой нагрузки	20	проведение взвешенной политики в отношении привлечения средств и их использования, основанной на расчете и анализе эффекта финансового рычага
65	Рост процентной ставки по кредитам	16	заключение кредитных договоров на условиях фиксированной процентной ставки; выбор банка-кредитора на конкурсной основе; превентивное рефинансирование кредитов на более выгодных условиях; досрочное погашение задолженности (при соответствующих финансовых возможностях); диверсификация долгового портфеля
67	Снижение качества и стоимости финансовых активов предприятия (портфельные риски)	20	диверсификация инвестиционного портфеля; страхование портфельных инвестиций; хеджирование; формирование финансовых резервов для покрытия возможных убытков; лимитирование и строгий контроль расходов по формированию и управлению инвестиционным портфелем [15]

*Долгих Ю.А.*

Окончание табл. 5

1	2	3	4
68	Снижение ликвидности активов	20	прогнозирование движения денежных средств, оперативное финансовое планирование, составление и ведение платежного календаря; наличие долгосрочных кредитных линий; размещение свободных денежных средств на депозиты с правом досрочного расторжения
69	Риск неплатежеспособности дебиторов	20	реализация технологий кредитного менеджмента (оценка кредитоспособности контрагентов; установка индивидуальных лимитов в зависимости от финансового состояния контрагента; предъявление к рисковым группам контрагентов требований о предоставлении банковских гарантий обеспечения обязательств; применение факторинговых схем и т. д.)
91	Неэффективная разработка и реализация финансовой политики	20	регламентация управленческих бизнес-процессов, наличие квалифицированной команды профессионалов, обеспечивающих эффективное финансовое управление; реализация финансовой политики в соответствии с планом, который подвергается оперативной корректировке в соответствии с меняющимися факторами внешней среды; строгий контроль эффективности разработки и реализации финансовой политики со стороны совета директоров, ревизионной комиссии, управляющих комитетов и других органов управления
118	Экономическая нестабильность в стране и регионе размещения предприятия	16	продвижение интересов предприятия с использованием доступных правовых инструментов, информационной прозрачности и эффективного взаимодействия с регуляторами; защита интересов предприятия в государственных органах власти, в рамках отраслевых организаций и объединений предпринимателей (НП «Горнопромышленники России»; НП «Русская Сталь» и др.)

### Заключение

Превентивная реализация вышеперечисленных мероприятий способствует достижению и сохранению целевого уровня финансовой устойчивости железорудного предприятия, укреплению адаптивных способностей его функционирования в современных условиях нестабильной экономической среды и неблагоприятной конъюнктуры мирового рынка железорудного сырья и черных металлов.

Предложенный инструментарий идентификации, оценки, управления рисками обеспечения финансовой устойчивости предприятия является неотъемлемой составной частью разрабатываемого автором механизма управления финансовой устойчивостью предприятий российского горно-металлургического комплекса.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Долгих Ю.А., Слепухина Ю.Э. Рыночные риски функционирования экспортно ориентированных железорудных компаний России // Управление риском. 2016. № 3. С. 11–23.
2. Цветкова А.Ю. Обзор основных рисков предприятий горно-добывающей и металлургической отраслей в современных условиях // Записки Горного института. 2011. Т. 194. С. 339–343.
3. Фомичев Е.С. Риски в сфере основной деятельности горнодобывающих предприятий // Горная промышленность. 2003. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mining-media.ru/ru/article/ekonomicheskoe/1469-riski-v-sfere-osnovnoj-deyatelnosti-gornodobyvayushchikh-predpriyatij>.
4. Домников А.Ю., Чеботарева Г.С., Хоменко П.М. Риск-ориентированный подход к управлению капиталом энергетической компании // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2014. № 6. С. 150–160.
5. Боярко Г.Ю. Стратегические отраслевые риски горнодобывающей промышленности : дисс. ... докт. экон. наук. Томск: Томский политехнический университет, 2002.
6. Ишунин П.Н. Проблемы выявления и управления рисками промышленной организации // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». 2011. № 1. С. 34–40.
7. Вяткин В.Н., Казак А.Ю. Комплексный подход к оценке и классификации финансовых рисков: формула и таксономия рисков // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2012. № 4. С. 127–141.
8. Слепухина Ю.Э. Особенности процесса управления проектными рисками: таксономия и синергия рисков // Управление риском. 2015. № 4 (76). С. 49–58.
9. Шамин Д.В. Формирование системы управления рисками мегапроектов в промышленности : дисс. ... канд. экон. наук. М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2016.
10. Долгих Ю.А. Основные проблемы обеспечения финансовой устойчивости российских железорудных предприятий // Известия вузов. Горный журнал. 2017. № 1. С. 46–55.
11. EVRAZ plc FY 2016 Annual Report [Электронный ресурс]. URL: [http://www.evraz.com/ru/investors/annual\\_reports](http://www.evraz.com/ru/investors/annual_reports).
12. Харченко М.А. Корреляционный анализ. Учебное пособие для вузов. Воронеж: Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2008. 23 с.
13. Долгих Ю.А. Управление затратами бизнес-процессов горнодобывающего предприятия с использованием критерия экономической устойчивости // Известия вузов. Горный журнал. 2013. № 2. С. 51–58.
14. Slepukhina Y.E., Kazak A.Y. Formation of effective investment portfolios on the financial markets: estimation and management models // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Vol. 6, No. 2, S 4. P. 21–28.
15. Slepukhina Y.E. Model of the formation of efficient investment portfolios on financial markets // International Journal of Applied and Fundamental Research. 2013. No. 2 [Электронный ресурс]. URL: [www.science-sd.com/455-24335](http://www.science-sd.com/455-24335).

Dolgikh Yu.A.

Ural Federal University

named after the First President of Russia B.N. Yeltsin,

Ekaterinburg, Russia

## RISK-ORIENTED APPROACH TO ENSURING THE FINANCIAL STABILITY OF THE IRON ORE ENTERPRISE

**Abstract.** This article is devoted to research of the risks of ensuring the financial stability of an industrial enterprise (using the example of Russian iron ore enterprises). The choice of this topic and the subject of research is caused, first, by the presence of industry-specific risks and threats, and, second, by a low level of development of risk management in Russian iron ore enterprises. The article describes a classification of the risks of ensuring the financial stability of an iron ore enterprise proposed by the author. This classification is the basis for the formation of the corresponding unified register with 127 risks. The identified risks are evaluated using the example of EVRAZ KGOK (this company is one of the five largest iron ore enterprises in Russia) using the expert method. Twelve highly qualified experts were involved in the examination. The experts are leading employees and managers of production, economic and financial services of EVRAZ KGOK, as well as researchers and faculty members of the Ural State Mining University. Appropriate methodological, organizational and control-analytical stages of the examination were implemented. The validity and reliability of the obtained risk assessment results is confirmed by high Kendall ranks. This indicator characterizes the degree of consensus among experts. On the basis of the received results a Card of risks of ensuring the financial stability of EVRAZ KGOK is created. This Card of risks characterizes the scale of importance and probability of emergence of the risks, and also admissible limits (zones) of risks. The author formulated the main measures for minimizing the critical risks of ensuring the financial stability of EVRAZ KGOK. Preventive implementation of these actions helps to achieve and maintain the target objective of financial stability of the enterprise, strengthen the adaptive capabilities of its activities in today's unstable economic environment.

**Key words:** financial stability of the enterprise; iron ore industry; risks of ensuring financial stability; classification of risks; risk register; risks assessment; expert method; card of risks; actions for risk minimization.

### References

1. Dolgikh, Yu.A., Slepukhina, Iu.E. (2016). Rynochnye riski funktsionirovaniia eksportno orientirovannykh zhelezorudnykh kompanii Rossii (Market risks export-oriented iron ore companies of Russia). *Upravlenie riskom [Risk Management]*, No.3, 11–23.
2. Tsvetkova, A.Iu. (2011). Obzor osnovnykh riskov predpriatii gorno-
3. Fomichev, E.S. (2003). Riski v sfere osnovnoi deiatel'nosti dobyvaiushchei i metallurgicheskoi otraslei v sovremennykh usloviakh (Overview of the main risks of the enterprises of the mining and metallurgical branches in modern conditions). *Zapiski Gornogo instituta (Journal of Mining Institute)*, Vol. 194, 339–343.

- gornodobyvaiushchikh predpriatii [Core activity risks of mining companies]. *Gornaia promyshlennost' (Mining Industry Journal)*, No. 6 Available at: <http://www.mining-media.ru/ru/article/ekonomicheskoe/1469-riski-v-sfere-osnovnoj-deyatelnosti-gornodobyvaiushchikh-predpriatii>.
4. Domnikov, A.Iu., Chebotareva, G.S., Khomenko, P.M. (2014). Risk-orientirovannyi podkhod k upravleniiu kapitalom energeticheskoi kompanii (A risk-based approach to capital management in an energy company). *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravlenie (Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management)*, No. 6, 150–160.
  5. Boiarko, G.Iu. (2002). *Strategicheskie otraslevye riski gornodobyvaiushchei promyshlennosti (Strategic and industry-specific risks in mining)*. Doctoral dissertation. Tomsk, Tomsk Polytechnic University.
  6. Ishunin, P.N. (2011). Problemy vyavleniia i upravleniia riskami promyshlennoi organizatsii (Problems of exposure and management of industrial risks). *Vestnik MGOU. Seriya «Ekonomika» (Bulletin MSRU. Series Economics)*, No. 1, 34–40.
  7. Viatkin, V.N., Kazak, A.Iu. (2012). Kompleksnyi podkhod k otsenke i klassifikatsii finansovykh riskov: formula i taksonomiia riskov (Complex approach to the evaluation and classification of financial risks: Formula and taxonomy of risks). *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravlenie (Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management)*, No. 4, 127–141.
  8. Slepukhina, Iu.E. (2015). Osobennosti protsessa upravleniia proektnymi riskami: taksonomiia i sinergii riskov (Features of project risk management: taxonomy synergy and risks). *Upravlenie riskom [Risk Management]*, No. 4 (76), 49–58.
  9. Shamin, D.V. (2016). *Formirovanie sistemy upravleniia riskami megaproektov v promyshlennosti [Building a system for managing risks of mega-projects in industry]*. PhD dissertation in economics. Moscow, Financial University under the Government of the Russian Federation.
  10. Dolgikh, Iu.A. (2017). Osnovnye problemy obespecheniia finansovoi ustoichivosti rossiiskikh zhelezorudnykh predpriatii (Main problems in maintaining financial stability of iron ore industry). *Izvestiia vuzov. Gornyi zhurnal (News of the Higher Institutions. Mining Journal)*, No. 1, 46–55.
  11. EVRAZ plc FY 2016 Annual Report. Available at: [http://www.evraz.com/ru/investors/annual\\_reports](http://www.evraz.com/ru/investors/annual_reports).
  12. Kharchenko, M.A. (2008). *Korrelatsionnyi analiz [Correlation analysis]*. Voronezh, Voronezh State University.
  13. Dolgikh, Iu.A. (2013). Upravlenie zatratami biznes-protsessov gornodobyvaiushchego predpriatiia s ispol'zovaniem kriteriia ekonomicheskoi ustoichivosti (Cost management for business process of mining companies using the criteria of economic sustainability). *Izvestiia vuzov. Gornyi zhurnal (News of the Higher Institutions. Mining Journal)*, No. 2, 51–58.
  14. Slepukhina, Y.E., Kazak, A.Y. (2015). Formation of effective investment portfolios on the financial markets: estimation and management models. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 6, No. 2, S 4, 21–28.



---

Долгих Ю.А.

---

15. Slepukhina, Y.E. (2013). Model of the formation of efficient investment portfolios on financial markets. *International Journal of Applied and Fundamental Research*, No. 2. Available at: [www.science-sd.com/455-24335](http://www.science-sd.com/455-24335).

### Information about the author

**Dolgikh Yuliya Alexandrovna** – Senior Lecturer, Department of Finance, Money and Credit, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia (620002, Ekaterinburg, Mira street, 19); e-mail: [rimdm@rambler.ru](mailto:rimdm@rambler.ru).

**Для цитирования:** Долгих Ю.А. Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости железорудного предприятия // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 3. С. 484–506. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.024.

**For Citation:** Dolgikh Yu.A. Risk-Oriented Approach to Ensuring the Financial Stability of the Iron Ore Enterprise/ *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 3, 484–506. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.024.

**Информация о статье:** дата поступления 2 мая 2017 г.; дата принятия к печати 18 мая 2017 г.

**Article Info:** Received May 2, 2017; Accepted May 18, 2017.

**Вестник УрФУ.**  
**Серия экономика и управление. Том 16. № 3. 2017**

Ответственный за выпуск *А.В. Калина*  
Редактор *Е.Е. Крамаревская*  
Компьютерная верстка *Е.П. Груздевой*  
Перевод *А.Н. Бахаревой*

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА:  
620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19, а/я № 10  
Тел. (343) 375-97-20; (903) 084-21-68  
E-mail: [vestnikurfu@yandex.ru](mailto:vestnikurfu@yandex.ru);  
[alexkalina74@mail.ru](mailto:alexkalina74@mail.ru).  
Сайт журнала в сети Интернет:  
<http://vestnik.urfu.ru>

Подписано в печать 13.06.2017. Формат 70x100 1/16.  
Бумага писчая. Печать плоская. Усл. печ. л. 14,37.  
Уч.-изд. л. 14,15. Тираж 500 экз. Заказ

Отпечатано в типографии Издательско-полиграфического центра УрФУ  
620000, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 4  
Тел. +7 (343) 350-56-64, 350-90-13  
Факс: +7 (343) 358-93-06  
E-mail: [press.info@ustu.ru](mailto:press.info@ustu.ru)