УДК 316.012
ББК 65.05

Сергей Суренович Ованесян
доктор экономических наук, профессор,
Байкальский государственный университет экономики и права
(Иркутск, Россия), e-mail: Ovanesan@isea.ru
Валерий Евстафьевич Ломако
профессор, Читинский институт
Байкальского государственного университета экономики и права
(Чита, Россия), e-mail: VELomako@mail.ru
Наталья Ивановна Черхарова
кандидат технических наук,
Читинский институт Байкальского государственного университета экономики и права
(Чита, Россия), e-mail: Cherharova_n_i@mail.ru

Применение мотивационного подхода к оценке экономического потенциала Забайкальского края

В статье проводится оценка экономического потенциала Забайкальского края на основе мотивационного подхода, при котором текущее состояние народнохозяйственного комплекса и перспективы его развития оцениваются через определение мотивации к той или иной экономической деятельности. Налоги являются одним из инструментов управления хозяйственной деятельностью предприятий. Их действие основано на создании у хозяйствующих субъектов определённых стимулов, направленных на достижение требуемых целей. Авторами предлагается оригинальная методика анализа состояния регионального народнохозяйственного комплекса, основанная на численном определении мотивации предприятий-налогоплательщиков. Данная методика может быть использована как инструмент экономического анализа хозяйственной деятельности, осуществляемой под действием налогового пресса. Оценивание показателей мотивации осуществляется по основным видам экономической деятельности Забайкальского края. Результаты анализа состояния регионального народнохозяйственного комплекса могут быть использованы органами государственного управления при разработке стратегий развития региона.

Ключевые слова: мотивация налогоплательщиков, коэффициент мотивации в налогообложении.

Sergey Surenovich Ovanesyan
Doctor of Economics, Professor,
Baikal State University of Economics and Law
(Irkutsk, Russia), e-mail: Ovanesan@isea.ru
Valeriy Evstaf'evich Lomako
Professor, Chita Institute of the Baikal State University of Economics and Law
(Chita, Russia), e-mail: VELomako@mail.ru
Nataliya Ivanovna Cherkharova
Candidate of Engineering Science,
Chita Institute of the Baikal State University of Economics and Law
(Chita, Russia), e-mail: Cherharova_n_i@mail.ru

The Use of Motivational Approach in Assessment of the Economic Potential of Zabaikalsky Krai

The article includesevaluation of the economic potential of Zabaikalsky krai based on the motivational approach in which the current state of economic complex and its development prospects are evaluated through determination of motivation to any economic activity. Taxes are the only instrument of economic management of economic activity. Their action is based on the creation of specific incentives aimed at achievement of the desired goals. The original method of analysis of the regional national economic complex which is based on the numerical determination of motivation of enterprises-taxpayers is proposed by the authors. This method can be used as an instrument of economic analysis of economic activity which is implemented under the effect of tax pressure. Economic indicators are estimated according to the main economic activities of Zabaikalsky krai. The results of the analysis of the regional national economic complex can be used by the government in elaboration of development strategy of the region.

Keywords: taxpayers' motivation, coefficient of motivation in taxation.

© С. С. Ованесян, В. Е. Ломако, Н. И. Черхарова, 2013

Оценка экономического потенциала любого крупного территориального образования является сложной научно-технической проблемой. Потенциал (от лат. *potencia*– «сила, мощь») – это совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области [2, с. 142]. При его оценке могут быть использованы различные концепции. Оценки экономического потенциала в передовых капиталистических странах начали производиться в 60-х гг. двадцатого столетия. Первые ресурсные оценки потенциала СССР были выполнены в начале 70-х гг. двадцатого столетия. В настоящее время наука на Западе ещё не определилась по структурным элементам экономического потенциала. Нет чёткой градации по уровням потенциала: потенциал предприятия, компании, территории, страны. В России наряду с оценкой природно-ресурсного потенциала в масштабе всей страны проведены дифференцированные оценки региональных экономических потенциалов [3; 9].

В основе исследований экономического потенциала лежат теоретические положения и концептуальный аппарат, которые разработали отечественные и зарубежные учёные-регионалисты: С. С. Артоболевский, М. К. Бандман, А. Г. Гранберг, О. В. Грицай, Г. В. Иоффе, В. Н. Лексин, Н. Н. Некрасов, О. С. Пчелинцев, Ю. Г. Саушкин, В. Е. Селивёрстов, С. А. Суспицын, А. И. Трейвиш, Г. Унтура, Т. А. Фёдорова, А. Н. Швецов, Р. И. Шнипер, Дж. Фридман, У. Изард, В. Н. Лаженцев, Г. Мюрдал, Т. Хегерстранд, С. Хоффман, Г. Ричардсон, Ф. Перру, О. Амос и представители уральской школы региональных исследований: Е. Г. Анимица, А. И. Деменев, К. И. Новосельский, Н. М. Ратнер, О. А. Романова, А. И. Татаркин и др.

По своей структуре экономический потенциал территории включает следующие основные элементы: производственный, трудовой, природно-ресурсный, инновационный и институциональный. Каждый из них характеризуется количественным и качественным состоянием соответствующих видов ресурсов: производственных, трудовых, природных и инновационных. Эффективность использования экономического потенциала территории зависит не только от наличия соответствующих ресурсов, но и оптимального их вовлечения в хозяйственный оборот [1, с. 84].

На наш взгляд, оптимальное ведение производственной деятельности во многом зависит от степени мотивированности хозяйствующих субъектов. Исследование мотивации в любой деятельности является важным элементом социологических и социально-экономических исследований как глобального, так и специального характера. Система управления будет работать эффективно, а решения будут исполняться, если они будут мотивирующими или стимулирующими для тех, кого затрагивают. Мотивация составляет основу управления. Мотивация (от греч. *motif*, от лат. *moveo* – «двигаю») – внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и способы его инициирования, побуждения [8].

Итак, особенностью наших исследований является применение мотивационного подхода, т. е. подхода, при котором текущее состояние народнохозяйственного комплекса и перспективы его развития оцениваются через призму мотивации к той или иной экономической деятельности, возникающей под влиянием соответствующих актов государственного регулирования. И в первую очередь, налогового регулирования как наиболее влиятельного.

Авторы данной статьи в течение длительного времени разрабатывают теорию оценки мотивации налогоплательщиков, создаваемой соответствующими законодательными актами. Преследуя вначале благородную цель – количественно оценить силу «удавки», которой налоговая политика охватывает хозяйствующие субъекты, впоследствии мы расширили свои исследования, которые привели к оригинальной методике, способной выступать в качестве инструмента экономического анализа хозяйственной деятельности, осуществляемой под действием налогового пресса.

Налоги, как известно, являются достаточно гибким и эффективным инструментом управления хозяйственной деятельностью предприятий. Их действие основано на создании у хозяйствующих субъектов определённых стимулов или антистимулов, направленных на достижение требуемых целей. В этом заключается протекционистская функция налогов. Но в практике применения налогообложения в нашей стране всегда превалировала другая – фискальная функция налогов. Именно ей отдавали предпочтение как органы законодательной, так и исполнительной власти. Однако недостаточное внимание к протекционистской

функции вовсе не снижало её влияния на поведение налогоплательщиков. К сожалению, и сегодня, вырабатывая налоговую политику, не пытаются конструктивно оценить потенциальной реакции налогоплательщиков, ограничиваясь лишь общими рассуждениями относительно возможных мотивов их поведения. Если такой подход был естественным в условиях командной экономики, поскольку налоги как инструмент экономической политики никто не воспринимал, то в сегодняшних условиях этот подход не только не приемлем, но и вреден. Игнорируя квалифицированное изучение мотивации налогоплательщиков, создаваемой налоговой политикой, можно получить непредсказуемые результаты. Предприятия заинтересованы в увеличении своей прибыли, причём, не просто в увеличении её массы, а в справедливом распределении создаваемой стоимости между ними и государством. Наличие понятия «справедливое» делает данную проблему очень сложной. И, тем не менее, крайне необходимо выработать механизмы, с помощью которых можно было бы численно измерить показатель, характеризующий ту или иную мотивацию к соответствующей деятельности. Вероятно, измеряя некоторым числом один и тот же показатель мотивации для производственных и посреднических предприятий, можно получить разные его значения. Иначе говоря, если некоторый показатель мотивации имеет одно и то же численное значение для упомянутых предприятий, то это свидетельствует либо о достаточно высокой мотивации у посреднического предприятия, либо о сравнительно низкой мотивации у производителя. Данное утверждение основано на различном характере деятельности этих предприятий и, очевидно, связано с различными сопровождающими её трудностями.

Выбор показателя мотивации, имеющего численную величину, неоднозначен. Такие привычные показатели, как чистая прибыль или рентабельность, не могут характеризовать её в полной мере, имея в виду «справедливое» участие государства в распределении зарабатываемых предприятиями средств. При исчислении чистой прибыли большая часть изымаемых государством средств оказывается скрытой. Действительно, налог на добавленную стоимость оплачивает покупатель как часть цены товара, но предприятию он не поступает, а полностью перечисляется в бюджет. Нечто подобное можно заметить и с начислениями на заработную плату, хотя в отличие от налога на добавленную стоимость последние включаются в себестоимость продукции и также оплачиваются покупателем из той же вновь созданной стоимости. Всевозможные налоги, платежи, начисления и т. п. могут быть оплачены только потому, что предприятия своей деятельностью создают новую стоимость, из которой и делаются все эти отчисления. Таким образом, если ориентироваться на чистую прибыль в качестве показателя мотивации, то значительная часть, изымаемая из вновь созданной стоимости в виде налога на добавленную стоимость, начислений на заработную плату и других платежей, остаётся неучтённой. Что же касается показателя рентабельности, то вполне очевидно, что он не может характеризовать мотивацию производителя, а скорее всего, характеризует его поведение или состояние, причём не обязательно как результат реакции на действующие стимулы или антистимулы.

В качестве показателя мотивации, объективно её характеризующего, предлагается коэффициент, представляющий собой отношение чистой прибыли к той части вновь созданной стоимости, которая делится между предприятием и государством.

Из суммы доходов от реализации продукции вычитаются все расходы, связанные с производством, за вычетом налогов и платежей, включаемых в себестоимость. Полученная в виде разности сумма делится между предприятием и государством в пропорции, определяемой налоговым законодательством. Исходя из этого, мы предлагаем оценивать заинтересованность или мотивацию к данному виду экономической деятельности через коэффициент мотивации, который показывает долю от разделяемой суммы, остающейся у предприятия, т. е.

$$K = \frac{чистая \quad прибыль}{все \quad налоги + чистая \quad прибыль}. \quad (1)$$

Данная формула представляет собой основное концептуальное соотношение нашей методики.

Введение в теорию и практику анализа понятия «мотивация налогоплательщиков» позволило системно свести воедино многие параметры и переменные, связанные с налоговым законодательством.

Если развернуть формулу (1), включив в неё все участвующие экономические параметры и переменные, то получим следующее:

$$K \le \frac{(1-\alpha_{ПР})[C-M-(1+\beta)Z-Q-E]}{C-M-Z+\alpha_{ДС}(C-MP)+\alpha_0 C-Q-E}. \quad (2)$$

Здесь $\alpha_{ДС}$ – ставка налога на добавленную стоимость; $\alpha_{ПР}$ – ставка налога на прибыль; β – ставка отчислений на социальные нужды; C – выпуск продукции; M – материальные затраты, включённые в себестоимость; MP – расходы на материалы; Z – заработная плата; D – налогооблагаемая прибыль; Q – амортизация основных средств; E – прочие затраты; α_0 – ставка прочих платежей налогового характера.

Как следует из основного концептуального соотношения (1), нулевое значение коэффициента мотивации соответствует безубыточному режиму функционирования хозяйствующего субъекта, а точнее, точке безубыточности. Действительно, коэффициент мотивации может быть равен нулю только в том случае, когда чистая прибыль, остающаяся после уплаты всех налогов и платежей, в точности равна нулю. Знак коэффициента мотивации несёт в себе очень полезную информацию. Если коэффициент положителен, то это означает, что налогоплательщик уплатил все положенные по налоговому законодательству платежи, и у него осталась чистая прибыль. Если коэффициент отрицателен, то налогоплательщик уплатил все положенные платежи (кроме налога на прибыль), и в остатке у него образовался убыток. Причём величина убытка по модулю меньше суммы уплаченных налогов. Если у предприятия образуется убыток и его величина по модулю превышает сумму уплаченных налогов, то величина коэффициента мотивации не может быть посчитана, т. к. в данном случае и числитель, и знаменатель основного концептуального соотношения будут отрицательны, а сам коэффициент будет положителен, что будет противоречить истинному положению дел.

Впервые изложенная концепция оценки мотивации налогоплательщиков в простейшем варианте была применена в 1992 г. и апробирована на материалах статуправления Иркутской области [4]. Затем были просчитаны коэффициенты мотивации для проекта налогового закона РФ в апреле 1994 г. в Совете Федерации. Материалы, представленные по результатам нашего анализа, в немаловажной степени способствовали отклонению предложенного Минфином проекта закона. Дальнейшее развитие теории и усложнение математической модели привели к созданию аналитического инструмента, способного в широком диапазоне формировать информацию для принятия управленческих решений, которая другими известными методами не может быть просчитана. Материалы теоретического характера и их иллюстрация на примере данных государственного комитета статистики по Забайкальскому краю опубликованы в различных изданиях [5–7].

В данной статье приведены фрагменты тех исследований, представленные в таблицах 1–3. В общей сложности были обработаны данные по 48 видам деятельности.

Приведём перечень используемых обозначений.

K – коэффициент мотивации предприятий; ΔC, ΔM, ΔZ – изменение соответственно выпуска продукции, материальных затрат и производительности труда (фонда оплаты труда) для выхода отрасли из отрицательной в нулевую мотивацию; β^1 – верхнее предельное значение ставки начислений на заработную плату (при $K=0$); K_1, K_2, K_3, K_4 – верхнее предельное значение коэффициента мотивации при устранении соответственно ставки налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, отчислений в фонды социального страхования, ставки «прочих налогов» при неизменных прочих параметрах; ΔC^*, ΔM^*, ΔZ^* – изменение соответственно цены на единицу продукции, материальных затрат и производительности труда (фонда оплаты труда) для выхода отрасли на требуемый уровень мотивации.

Согласно данным табл. 1, вид деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» совершенно не мотивирован, поскольку коэффициент мотивации не может быть рассчитан (прочерк в графе 2). Для вывода этого вида деятельности на нулевой уровень мотивации необходимо либо увеличить стоимость выпущенной продукции на 19,24 %, либо снизить материальные затраты на 31,2 %, т. е. снизить материалоёмкость, либо повысить производительность труда, что соответствует уменьшению фонда оплаты труда на 60,53 %. Что же касается ставки отчислений в социальные фонды, то с её помощью невозможно улучшить ситуацию, даже если принять равной нулю.

Таблица 1

Показатели мотивации по основным видам экономической деятельности в Забайкальском крае в 2011 г.

Вид деятельности	*K*	*ΔC, %*	*ΔM, %*	*ΔZ, %*	*β^1, %*
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-	19,24	-31,20	-60,53	-47,10
Добыча полезных ископаемых	-0,11	1,43	-3,03	-4,36	28,16
Обрабатывающие производства	0,16	-3,74	6,65	13,88	52,59
Производство машин и оборудования	0,15	-5,78	11,77	15,42	54,66
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,25	-5,69	8,73	26,35	69,31
Строительство	0,19	-4,65	7,11	22,70	64,41
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов	0,41	-21,99	76,59	76,07	135,94
Гостиницы и рестораны	0,07	-7,92	16,25	27,61	71,00
Транспорт и связь	-	310,29	-234,68	-163,14	-184,6

Полученная информация может быть использована по различным направлениям. Например, можно совершенно обосновано рассчитать величину дотации, которая должна быть выделена сельскому хозяйству для вывода его на нулевую мотивацию, т. е. точку безубыточности.

Такой вид деятельности, как «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», относительно высоко мотивирован (0,25). При этом сформировалась весьма ценная информация: если цена продукции будет снижена не более чем на 5,69 %, то этот вид деятельности останется безубыточным, если же этот порог будет преодолён, то он станет убыточным. Если материалоёмкость возрастёт не более чем на 8,73 % и производительность труда сократится не более чем на 26,35 %, то этот вид деятельности будет безубыточным. Увеличение ставки отчислений в социальные фонды до 69,31 % также не сделает этот вид деятельности убыточным.

Таблица 2

Влияние величин налоговых ставок на мотивацию налогоплательщиков в 2011 г.

Вид деятельности	K_1	K_2	K_3	K_4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-	-	-	-
Добыча полезных ископаемых	-0,11	-0,11	0,41	-0,20
Обрабатывающие производства	0,20	0,20	0,46	0,21
Производство машин и оборудования	0,19	0,27	0,40	0,16
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,31	0,28	0,49	0,35
Строительство	0,24	0,36	0,41	0,20
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов	0,51	0,53	0,55	0,45
Гостиницы и рестораны	0,09	0,37	0,13	0,07
Транспорт и связь	-	-	-	-

Согласно данным табл. 2, такие виды деятельности, как «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» и «Транспорт и связь», не станут безубыточными, даже если отменить все налоги и платежи. А у отрасли «Добыча полезных ископаемых» есть только один путь к выходу на положительную мотивацию – отменить отчисления на социальные нужды.

Таблица 3

Управление выпуском и затратами на предприятиях региона для достижения требуемого уровня мотивации, %

Вид деятельности	*Заданный уровень мотивации*					
	k=0,1			*k=0,5*		
	*ΔC**	*ΔM**	*ΔZ**	*ΔC**	*ΔM**	*ΔZ**
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	21,79	-34,22	-64,07	64,81	-66,47	-90,62
Добыча полезных ископаемых	3,68	-7,51	-10,44	44,06	-55,37	-56,05
Обрабатывающие производства	-1,68	2,90	5,83	33,51	-37,13	-54,45
Производство машин и оборудования	-2,31	4,57	5,78	52,99	-72,21	-66,48
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-4,03	5,97	17,40	24,87	-23,40	-49,67
Строительство	-2,65	3,95	12,15	28,29	-29,84	-66,91
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов	-19,64	66,28	63,53	19,70	-43,69	-30,50
Гостиницы и рестораны	4,32	-8,60	-14,11	200,36	-273,7	-326,9
Транспорт и связь	330,35	-241,1	-161,7	692,93	-309,2	-151,1

В табл. 3 представлены расчёты, иллюстрирующие возможность вычисления необходимых значений важнейших показателей для вывода соответствующего вида деятельности на заданный уровень мотивации.

Так, например, для достижения уровня мотивации, равного 0,1, отрасли «Добыча полезных ископаемых» необходимо либо увеличить выпуск продукции на 3,68 %, либо уменьшить материальные затраты на 7,51 %, либо увеличить производительность труда, что соответствует уменьшению фонда оплаты труда на 10,44 %.

Следует отметить, что расчётные данные по материалоёмкости и трудоёмкости будут весьма полезны при разработке планов совершенствования, модернизации и т. п. При этом появляется возможность предварительной оценки осуществимости планов модернизации. Например, в приведённых расчётах, реально ли увеличить производительность труда на 10,44 %? Никакими другими методиками такие данные получить невозможно.

В заключении отметим, что расчётные данные, приведённые в табл. 1–3, носят в основном иллюстративный характер, хотя и получены по данным официальной статистики. Для расчёта данных, необходимых для практического применения, требуется дополнительная информация и чуть более сложная модель, о чём авторы имеют полное представление.

Однако стоит отметить, что с помощью численного эксперимента на примере Забайкальского края доказано, что при определении размеров налоговых ставок необходим дифференцированный подход, т. к. налогообложение в нашей стране не является равномерным. Для одних отраслей оно является щадящим, для других налоговая нагрузка слишком велика. Отмечено, что законодателям при разработке налоговой политики или внесении каких-либо изменений в налоговое законодательство необходимо детально изучать и оценивать потенциальную реакцию налогоплательщиков.

Использование мотивационного подхода при оценке экономического потенциала региона на практике позволит всесторонне оценить реальную налоговую нагрузку хозяйствующих субъектов, выявить степень влияния на неё тех или иных показателей и, соответственно, результаты такого анализа могут быть использованы при принятии решений в области бюджетной и налоговой политики.

В данной статье показана лишь малая толика тех проблем, которые могут быть решены с использованием аналитической информации, формируемой по нашей методике: выявление и оценка доли бизнеса в теневом секторе экономики; оценка необходимых и возможных значений показателей экономической деятельности при составлении планов модернизации и т. д.

Список литературы

1. Балацкий О. Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия // Вестн. Сумского гос. ун-та. Серия «Экономика». 2004. № 9(68). С. 84–95.

2. Борисевич В. И., Гейзлер П. С., Фатеев В. С. Экономика региона. Минск: БГЭУ, 2002. 432 с.

3. Дорошенко Ю. А. Экономический потенциал территории. СПб.: Химия, 1997. 237 с.

4. Ованесян С. С.Модели взаимосвязи налоговых ставок и характеристик мотивации налогоплательщиков // Вестн. Иркутского ин-та нар. хозяйства. 1992. № 3. С. 6–12.

5. Ованесян С. С., Черхарова Н. И. Влияние величин налоговых ставок на мотивацию налогоплательщиков // Известия Иркутской гос. экон. академии (электронный журн.). 2011. № 5.

6. Ованесян С. С., Черхарова Н. И. Модель оценки мотивации предприятий-налогоплательщиков // Известия Иркутской гос. экон. академии (Байкальский гос. ун-т экономики и права). 2011. № 5. С. 186–190.

7. Ованесян С. С., Черхарова Н. И. Системный анализ мотивации предприятий и налогоплательщиков региона (на примере Забайкальского края) // Известия Иркутской гос. экон. академии (электронный журн.). 2011. № 4.

8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.

9. Татаркин А. И. Дорошенко С. В. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система // Экономика региона. 2011. № 1. С. 15–23.

References

1. Balackij O. F. Teoreticheskie problemy ocenki jekonomicheskogo potenciala regiona, kompanii, predprijatija // Vestn. Sumskogo gos. un-ta. Serija «Jekonomika». 2004. № 9(68). S. 84–95.

2. Borisevich V. I., Gejzler P. S., Fateev V. S. Jekonomika regiona. Minsk: BGJeU, 2002. 432 s.

3. Doroshenko Ju. A. Jekonomicheskij potencial territorii. SPb.: Himija, 1997. 237 s.

4. Ovanesjan S. S.Modeli vzaimosvjazi nalogovyh stavok i harakteristik motivacii nalogoplatel'shhikov // Vestn. Irkutskogo in-ta nar. hozjajstva. 1992. № 3. S. 6–12.

5. Ovanesjan S. S., Cherharova N. I. Vlijanie velichin nalogovyh stavok na motivaciju nalogoplatel'shhikov // Izvestija Irkutskoj gos. jekon. akademii (jelektronnyj zhurn.).

2011. № 5.

6. Ovanesjan S. S., Cherharova N. I. Model' ocenki motivacii predprijatij-nalogoplatel'shhikov // Izvestija Irkutskoj gos. jekon. akademii (Bajkal'skij gos. un-t jekonomiki i prava). 2011. № 5. S. 186–190.

7. Ovanesjan S. S., Cherharova N. I. Sistemnyj analiz motivacii predprijatij i nalogoplatel'shhikov regiona (na primere Zabajkal'skogo kraja) // Izvestija Irkutskoj gos. jekon. akademii (jelektronnyj zhurn.). 2011. № 4.

8. Rajzberg B. A., Lozovskij L. Sh., Starodubceva E. B. Sovremennyj jekonomicheskij slovar'. 2-e izd., ispr. M.: INFRA-M, 1999. 479 s.

9. Tatarkin A. I. Doroshenko S. V. Region kak samorazvivajushhajasja social'no-jekonomicheskaja sistema // Jekonomika regiona. 2011. № 1. S. 15–23.

Статья поступила в редакцию 19 января 2012 г.