СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКИ
ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ УРО РАН
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТРУДЫ V ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ТОМ 1.
Политическая экономия
Микроэкономика (экономика локальных рынков)
Макроэкономика (национальная экономика)

Екатеринбург
2012

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКИ
ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ УРО РАН
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТРУДЫ V ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ТОМ 1.
Политическая экономия
Микроэкономика (экономика локальных рынков)
Макроэкономика (национальная экономика)

Екатеринбург
2012

УДК 519.865; 330.
ББК 65.01
Т 78

Издание подготовлено при финансовой поддержке гранта РФФИ № 12-06-06002г

Ответственные редакторы

академик РАН А.И. Татаркин

член – корреспондент РАН, профессор Е.В. Попов

Рецензенты

член – корреспондент, профессор Д.Е. Сорокин (ИЭ РАН)

д.э.н., профессор В.Н. Белкин (ИЭ УрО РАН)

Труды V Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 1. Политическая экономия. Микроэкономика (экономика локальных рынков). Макроэкономика (национальная экономика) – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 245 с.

ISBN 978–5–94646–377–5

В сборник вошли доклады секционных заседаний V Всероссийского симпозиума по экономической теории. (Екатеринбург, 26-29 июня 2012 года). Рассматриваются проблемы методологии политической экономии, микро- и макроэкономики.

Сборник трудов предназначен научным работникам, преподавателям высшей школы, руководителям и специалистам народного хозяйства.

УДК 519.865; 330.
ББК 65.01

Reports of the V Russian Symposium on Economic Theory. Vol.1. Economics. Microeconomics (economics of local markets). Macroeconomics (national economy). Yekaterinburg: Institute of Economics (UB of RAS), 2012. – 245 pp.

The collection includes reports of Section meeting of the V Russian symposium of Economic Theory. (Yekaterinburg, June 26 – 29, 2012). The collection of the problems of, microeconomics, macroeconomics and political economics are esteemed.

The collection of scientific works is intended to science workers, teachers of a higher school, chiefs and specialists of national economy.

Материалы печатаются в авторской редакции

ISBN 978–5–94646–377–5

© Институт экономики УрО РАН, 2012
© Авторы, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ **7**

Базуева Е.В. Методология измерения качества институциональной системы 8

Бархатов В.И., Рюмин И.В. Особенности формирования и распределения прибыли российских корпораций 10

Богачев С.П. Менеджеризм, как устранение недостатков капитализма 13

Бочко В.С. Кризис современной экономичекой теории и необходимость формирования интегративной экономики 17

Галюта О.П. Кластерная модель партнерских отношений власти, общества и бизнеса в условиях трансформации 20

Горбунов В.К. Существование и единственность экономического равновесия с обобщённым рыночным спросом 23

Горбунов В.К., Крылов В.П., Львов А.Г. Метод производственных функций и оценка эффективного капитала 25

Горшков А.В. Может ли экономическая теория быть универсальной или зачем нужна теория национального хозяйства россии? 27

Губарь О.В. Симулятивная экономика как новый объект политэкономических исследований 29

Дегтярева С.В., Дегтярёва Т.О. Тенденции формирования института местного самоуправления в российской институциональной структуре 31

Диденко Д.В. Историко-экономические аспекты образовательных модернизаций 34

Ефимчук И.В. Капитализация активов – поиск ресурсов развития 37

Жуланов Е.Е. Иерархическое управление воспроизводственными процессами в экономике: синергетический подход 40

Залозная Г.М. Мировой финансовый кризис как форма проявления противоречий глобализации 43

Зарецкий А.Д. Развитие социально-гуманитарных основ современной экономической теории 45

Землянухина С.Г. Проблема адекватности отражения экономической теорией функционирования и развития российской экономической системы 48

Ивлиев И.В., Ивлиева Е.А., Мещеряков В.В. Основы теории оценки модернизации экономики 49

Ильяшенко В.В. Роль затратных факторов в развитии инфляционных процессов 52

Капогузов Е.А. Институциональная структура производства государственных услуг: сущность, трансформация, проблемы реформирования 54

Карасёва Л.А. Методология структурных уровней в экономико-теоретическом исследовании 56

Корабейников И.Н. Сущность и характеристика информационной услуги 60

Кузнецов Б.Л. Метаэкономика: новые смыслы и содержания 62

Лавров И.В. Нормативная парадигма экономической теории благосостояния 64

Леденёва М.В. Перераспределение национальных богатств в условиях неэквивалентного обмена 67

Майбуров И.А. Реализация преимуществ централизации и децентрализации в модели фискального федерализма.....70

Малкина М.Ю. К вопросу о формировании новых подходов к исследованию феномена современной эксплуатации.....73

Мальцев А.А. Некоторые аспекты генезиса кризиса экономической науки* 76

Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Пространственная экономика и экономическая теория 78

Нижегородцев Р.М. Механизмы развертывания кризиса: на пороге второй волны 81

Павлов Н.В. Концепция свободы как инструмент повышения индивидуальной и социальной активации.....83

Паклина Т.И. Социальные дилеммы: экспериментальные исследования 86

Перский Ю.К., Дубровская Ю.В. Гармонизация интересов субъектов экономики как фактор и источник саморазвития социально-экономических систем: синтез институционального и иерархического подходов 88

Плетнёв Д.А. Присвоение добавленной стоимости в российских корпорациях: влияние кризиса.....91

Прокин В.В. Метаконцептуализация развития экономической теории 93

Самошилова Г.М., *Чупин Р.И.* Институциональные конструкты и социальная реальность.....96

Светлов Н.М. Исследование возникновения ренты методом балансовых систем....99

Седов В.В. Ответственность в системе экономических отношений.....102

Семененко В.В. Развитие предметного пространства политической экономии.....105

Сергеев А.М. Формы моделирования экономических институтов 106

Симонова В.Л. Факторный анализ трансакционной функции* 109

Сорокин Д.А. Особенности концентрация капитала в условиях модернизации российской экономики 112

Сухарев О.С. Теория эффективности экономики: системная трактовка 115

Фролов Д.П. Посткоузианская теория трансакционных издержек 117

Шаховская Л.С. Соотношение понятий «мотивация» и «стимулирование»: синонимы или антонимы? 119

***МИКРОЭКОНОМИКА (ЭКОНОМИКА ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ)* 123**

Архипова Л.Р. Социально-экономическая сущность внутрипроизводственной подготовки кадров ……..... ….124

Андрейченко Н.В., *Петрова М.* Сущностное содержание, виды, значение для маркетинговой политики компании в условиях посткризисного развития отечественной экономики.....126

Быкова Е.С. Стратегическия конкурентоспособности в условиях создания институциональной ценности интергированных промышленных структур 129

Ежова Н.О. Влияние процессов слияний и поглощений на результаты деятельности транснациональных корпораций 131

Кабанов С.С. Об оценке технологического развития отраслей российской промышленности 133

Кульпин С.В., *Коновалов А.А.* Исследование особенностей бренда как фактора успешных продаж на примере мирового рынка видеоигр 136

***МАКРОЭКОНОМИКА (НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА)* 139**

Анпилогов В.В. Новая энергетическая политика России и стран евросоюза 140

Бедерак Д.А. Теоретические аспекты анализа дивергенционных тенденций в региональных интеграционных объединениях 143

Белкин В.А. Циклы солнечной активности как основа экономических циклов 144

Буланичев В.А., Серков Л.А. Использование синергетической концепции в программно – целевом управлении 147

Власов М.В. К вопросу об оценке результативности ВУЗа 149

Гатаулин М. Системный анализ критериев эффективности в иерархических структурах управления 151

Горидько Н.П. Взаимосвязь экономического роста и инфляции: эконометрическое моделирование на примере макросистемы США 154

Горшков А.П. Мультипликатор автономных налогов инновационной продукции 156

Гримов А.В., Белкин В.А. Циклы солнечной активности как основа цикличности инфляции и безработицы 159

Дегтярева И.В., Яковлева Т.Н. Трудовой потенциал как стратегический фактор экономического роста 162

Денисов И.В. Экономико-технологическая теория фирмы 165

Душин А.В. Теоретические основы установления ценности компании и цены запасов в недрах 168

Иванов Ю.Б. Налоговое регулирование в системе методов государственной экономической политики 171

Кардашов Е.Ю. Совершенствование налогового администрирования и его роль в развитии налогообложения в современных условиях 173

Кац И.С. Оценка эффективности децентрализации в общественном секторе России 175

Колчанов Ю.И. Факторы, формирующие тренд российской экономики 178

Комлева Е.В. От Yucca Mountain до Краснокаменска и Печенги 181

Конякин В.Н. Социальные инновации: история появления и современное развитие 183

Коптев В.И. Перспективы и особенности постприватизационного развития 187

Кузнецова М.Н.,Волкова Т.И. Проектирование системы источников венчурного финансирования в России 189

Мариев О.С. Моделирование влияния системы страхования депозитов на возникновение банковских кризисов....192

Масленников М.И. Металлургия россии: проблемы и пути выхода из сложившейся ситуации....195

Найденов А.С. Привлекательность системы налогового администрирования регионов России....197

Нуреев Р.М. Перспективы россии в свете концепций долгосрочного социально-экономического развития....200

Окрепилов В.В. Повышение качества государственных услуг посредством внедрения систем менеджмента качества....203

Павловская Л.М. Банковская система СССР в условиях перехода к рыночной экономике в 1987 – 1991гг. 206

Пинская М.Р., Фомин Г.В. Проблема справедливости в налоговых отношениях....208

Пирогова Н.В. Теоретические аспекты развития интеграции в системе гостиничного хозяйства....211

Пичурин И.И. Роль экономической свободы в повышении эффективности российской экономики 214

Пономарева С.В. Методика оценки долговых финансовых инструментов по амортизированной стоимости в соответствии с международными стандартами и национальными требованиями....215

Попков В.В. Равновесная и неравновесная структурная организация экономических систем с циклической формой внутренних процессов....218

Придачук М.П. Проблемы и перспективы реформирования пенсионной системы России....220

Прилуков А.Н. Взаимодействие плановой и рыночной моделей в минерально-сырьевых отраслях мировой и национальных экономик 223

Соловьев Ю.В. Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-частного партнерства....225

Соложенцев Е.Д. Логико-вероятностная модель развития России....228

Стеблякова Л.П. Роль государства в модернизации экономики Казахстана....231

Турыгин О.М. Источники инвестиционных ресурсов для модернизации российской экономики 234

Чистяков Ю.Ф. Национальная и региональная продовольственная безопасность как системное явление....236

Юсим В.Н. Выход из кризиса экономической теории....239

Яруллин Р.Р. Модернизация финансовой системы России: необходимость и тенденции....242

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

МЕТОДОЛОГИЯ ИЗМЕРЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Базуева Е.В., к.э.н.
ПГНИУ, г.Пермь

В настоящее время внутри экономической науки практически общепризнано, что экономические, политические и социальные институты, функционирующие в той или иной стране, оказывают ощутимое влияние на широкий круг параметров ее экономического и социального развития. Вместе с тем, «не достаточно признать, что институты имеют значение. Необходимо также определить детерминанты качества институтов. Это важная задача, для того чтобы проводить политику, направленную на улучшение институтов» [7]. В этой связи проанализируем основные подходы к измерению качества институтов, существующие в современной экономической теории.

В рамках первого направления ученые пытаются выделить универсальные

(базовые) параметры качества института. Так, например Х.Антонио Алонсо и К. Гарсимартин [7] считают, что качественные институты должны стимулировать деятельность экономических агентов к высокой социальной отдаче, обеспечивая наиболее эффективное распределение коллективных усилий. Исходя из основных функций институтов, ученые выделяют четыре критерия их качества, которые были апробированы с помощью эконометрических моделей: 1) статическая эффективность, предполагающая способность институтов стимулировать поведение агентов, сокращающее социальные издержки; 2) бе-зопасность или предсказуемость, т.е. способность институтов снижать неопределенность в человеческих взаимодействиях; 3) доверие или законность – способность институтов создать нормативную базу, которая действительно определяет поведение агентов; 4) динамическая эффективность или адаптация – это возможность институтов прогнозировать социальные изменения, или по крайне мере, создавать у агентов стимулы к изменениям.

В рамках второго направления качество институтов ограничивается критерием эффективности, т.е. понятия низкоэффективного и низкока-чественного института отождествляются. В рамках данного подхода, можно выделить исследователей, придерживающихся классической трактовки понятия эффективности. В этом случае, эффективным, считается институт, издержки на функционирование которого, значительно меньше, чем эффекты, которые возникают в результате его деятельности. В данном случае, при сопоставлении затрат и результатов либо «вычленяют» частные и общественные (социальные) издержки и выгоды, связанные с его функционированием, либо эффективность экономических институтов вслед за Д.Нортом оценивается при помощи трансакционных издержек.

Другая часть исследователей придерживаются более широкого трактования понятия эффективности института. Для этого вводится понятие дисфункции института, которая означает «ситуацию, когда функционирование института отклоняется от «стандартного» - от того, которое ожидалось экономическими агентами и (или) законодателем при трансплантации или конструировании» [5, с. 91]. О.С. Сухарев, например, выделяет следующие параметры экономической дисфункции института: потеря институтом цели и функций, размывание области приложения усилий, низкое функциональное наполнение, высокие издержки функционирования, снижение устойчивости к случайным модификациям, высокая степень отторжения в обществе. В данном случае происходит снижение качественных характеристик института или институциональной системы в целом [6, с. 228-235]. Таким образом, понятие экономической дисфункции фактически характеризует признаки качества института. При этом, заметим, что указанные параметры дисфункции институциональной системы не учитывают признаки, присущих ей как системе, состоящей из множества элемен-

тов (институтов), находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность и единство.

В этой связи при определении критериев качества системы институтов, на наш взгляд, целесообразно использовать постулаты теории систем и синергетики. Напомним, что фундаментальными свойствами высокоэффек-тивных синергетических систем являются: 1) обязательный обмен с внешней средой энергией, веществом и информацией; 2) непременное взаимосо-действие, т.е. когерентность поведения между компонентами системы [3, с. 387], которая приводит к усилению (умножению) конечного результата. В теории систем кроме свойства синергетичности выделяют также свойство эмерджентности и свойство мультипликативности[1]. Кроме этого, базовые свойства системы проявляются в соответствии с ее признаками: множество составляющих ее элементов, единство главной цели для всех элементов, наличие устойчивых связей между ними, целостность и единство элементов, наличие структуры и иерархичности, относительная самостоятельность и наличие управления этими элементами [2, 16]. Данные подходы частично были использованы Г.Б.Клейнером при определении в качестве критерия эффективности институциональной системы ее целостности, предполагающей взаимозависимость качества институциональной и социально-экономической систем [4].

Учитывая описанные выше подходы к определению качества института и институциональной системы, а также проанализированные в [1] характер взаимосвязей между институтами гендерной власти на различных уровнях иерархии и типов взаимодействия между ними, на наш взгляд, можно выделить следующие критерии качества институциональной системы (см. табл. 1).

Таблица 1 – Детерминанты качества системы институтов гендерной власти

Детерминанты	Общая характеристика параметров качества институциональной системы
объективность	соответствие материальным (хозяйственным) условиям функционирования экономики
тип связей между элементами системы	прямые связи характеризуют строгую соподчиненность уровней иерархии в институциональной системе обратные связи создают возможность быстро и своевременно корректировать условия выполнения институтами их функций
когерентность целей и функций элементов системы	определяет качество процедуры целеполагания и уровня наполнения функционального потенциала при формировании системы институтов и степень согласованности протекания во времени усилий каждого уровня системы
размер протяженности системы	определяет темпы институциональных изменений, которые в результате действия временного лага, замедляются по мере движения от верхних к нижним уровням иерархии
степень распространения	большинство экономических агентов должна устраивать действующая система институтов отсутствие «институционального вакуума» в регулировании взаимодействий между экономическими агентами
полезность	степень удовлетворенности установленных или предполагаемых потребностей индивидов уровень правосознания и характер поведения граждан, соблюдающих закон

[1] Свойство эмерджентности означает, что целевые функции отдельных подсистем, могут не совпадать с целевой функцией самой системы и появление качественно новых свойств у организованной системы, отсутствующих у ее элементов и не характерных для них. Свойство мультипликативности предполагает, что эффекты, как положительные, так и отрицательные, в больших системах обладают свойством умножения [2, 16]

Детерминанты	Общая характеристика параметров качества институциональной системы
уровень разнообразия	степень соответствия на более высоком уровне сложности принятия решений инвариантным многообразиям поведения подсистем нижних уровней дополнение разных типов отношений в определенной логике конкуренция между институтами, регламентирующими альтернативные нормы поведения
устойчивость	определяет стабильность институциональной системы посредством снижения неопределенности во взаимодействиях между экономическими агентами и возможность институтов прогнозировать социальные изменения, или создавать у агентов стимулы к изменениям
результативность	адекватность санкций цели института способность институтов создать нормативную базу, которая действительно определяет поведение агентов материальная обеспеченность (монетарное наполнение содержания институтов) обеспечение реализации возможностей экономических субъектов, направленных на повышение общественного благосостояния
эффективность	отношение результата к издержками функционирования каждого института в системе

В целом, заметим, что уровень качества институциональной системы, в конечном итоге, будет определять результативность функционирования всей социально-экономической системы страны. Следовательно, выделенные детерминанты качества институтов, на наш взгляд, позволят не только более точно диагностировать степень «провалов» в их сущностных характеристиках и способности удовлетворять институциональные потребности экономических субъектов на основе минимизации их трансакционных затрат и повышения эффективности их деятельности, а значит, более точно определить направления необходимых на данном этапе развития экономики институциональных изменений.

Список литературы:

1. Базуева Е.В., Перский Ю.К. Гендерная экономика как иерархическая система // Журнал экономической теории, 2011, №2, с. 7-21
2. Грачев Н.Н., Шевцов М.А. Понятие системы и ее свойства [Электронный ресурс]. URL: http://grachev.distudy.ru/Uch_kurs/Gosslugba/Chapter1/Chapter13.htm (дата обращения 15.09.2011 г.)
3. Заковоротная М.В. О философских проблемах управления социальными системами: состояние вопроса и перспективы // Синергетика и проблемы теории управления / Под ред. А.А. Колесникова. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2004, с. 465-482
4. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. – 240 с.
5. Полтерович В.М. Элементы теории реформ / В.М.Полтерович. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.
6. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. Кн. I: Институциональная теория. Методологический эскиз. – 516 с.
7. Antonio Alonso J., Garcimartin C. The Determinants of institutional quality [Электронный ресурс]. . URL: www.nottigham.ac.uK/credut/documents/papers/09-04.pdf (дата обращения 9.08.2011 г.)

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Бархатов В.И., д.э.н.,
Рюмин И.В.
ФБГОУ ВПО «ЧелГУ, г.Челябинск

В условиях трансформации экономических отношений, формирования нового технологического способа производства, формирования адекватной институцио-

нальной среды функционирования российских корпораций возникают проблемы в области получения и распределения прибыли. Применимость существующих теорий прибыли в условиях российской действительности остается малоизученной проблемой. Имеющиеся в экономической литературе позиции носят довольно противоречивый характер, игнорируется тот факт, что процесс формирования и распределения прибыли обусловлен уровнем развития технологической субмодели, которая связана с процессом перехода от индустриального способа производства к постиндустриальному, что связано с появлением новых факторов роста прибыли промышленных корпораций. Исследование проблем прибыли напрямую связано с тенденциями развития конкурентной борьбы между корпорациями и формы этой борьбы ведут либо к понижению, либо к исчезновению прибыли у этих корпораций. В ее развитии как категории, заложены постоянные переходы и видоизменения сущности прибыли, обогащение этой сущности теми новыми признаками, которые привносят субмодели технологического производства и рыночные механизмы.

Современному этапу развития экономических отношений присущи некоторые особенности формирования и использования прибыли в российских корпорациях, которые определяют в целом эффективность промышленного производства, и как ее факторы, требуют осмысления и детального изучения.

Во-первых, формирование и рост прибыли российских корпораций, в первую очередь, связан с созданием нового уровня технического состояния, что напрямую зависит от технической оснащенности корпораций. Инвестируя в развитие техники, технологий, корпорация повышает собственную конкурентоспособность и возможности создания новых продуктов, что позволяет наращивать массу прибыли.

Во-вторых, одной из важнейших особенностей формирования и распределения прибыли российских корпораций в условиях развития капитализма является получение сверхприбыли, особенно в топливно-энергетическом комплексе, именуемой экономической рентой. Сверхприбыль выступает как излишек, который возникает сверх средней прибыли, реализуемой при рыночном равновесии и свободной конкуренции. Излишек появляется тогда, когда рыночная цена на данный товар по каким-либо причинам выше средних издержек производства. Данное явление может возникать вследствие барьеров на свободный прилив капитала в отдельной отрасли промышленности или если экономический агент является монополистом и способен контролировать рынок, не допуская на него конкурентов или ограничивая объем производителей самим повышением цены.

В-третьих, особенностью формирования и роста прибыли выступает неодинаковая величина трендов нормы прибыли российских корпораций. Величина нормы прибыли монополистических корпораций оказалась выше, чем в других типах экономических структур. Однако тенденция изменения нормы прибыли монополистических структур носит противоречивый характер, так как не всегда оценка крупной корпорацией-монополистом собственного капитала, инвестированного капитала, нормы прибыли объективна. На движение тренда прибыли не может не сказываться принятая крупными корпорациями модель «издержки плюс прибыль». Прибыль возникает как фиксированное превышение над ее издержками, отсюда отпадает необходимость минимизации издержек. Таким образом, снижаются стимулы к сокращению затрат.

В-четвертых, особенность формирования и роста прибыли крупных российских корпораций зависит от ее модели поведения. Модель поведения определяется от степени влияния персонифицированных субъектов, взаимодействия и взаимосвязи их целей, интересов, способов накопления прибыли. От массы прибыли зависит существование и развитие российских корпораций. Только при условии роста массы

прибыли возможно максимизировать благо в интересах заинтересованных субъектов российских корпораций.

В-пятых, особенность формирования и роста прибыли заключается в том, что, максимизируя прибыль, крупные российские корпорации не учитывают социальную функцию бизнеса, не несут социальной ответственности перед обществом. Возникшие права собственности у современной бизнес-элиты, позволяющие максимизировать прибыль, не привели к создания рациональных систем распоряжения принадлежащими им ресурсами, снижением издержек производства и транзакционных издержек. Формирование прибыли происходит под контролем сформировавшихся элит по законам монополистического и олигополистического рынков с ограничением доступа на этот рынок хозяйствующих субъектов, не представляющих интересов названных элит.

В-шестых, распределение прибыли российских корпораций связано с рядом негативных тенденций: ущемляются интересы собственников-акционеров (аутсайдеров), так как повсеместно не выплачиваются дивиденды на акции; работники корпораций не принимают участие в распределении прибыли и их доля в ней стремится к нулю, что не может ни сказываться на их мотивации и в целом эффективности корпораций; доля прибыли, заработанная корпорацией, искажается в системе отчетности, что не позволяет в полной мере судить об эффективности корпораций в целом.

В-седьмых, существующая система налогообложения прибыли не стимулирует корпорации к ее росту. Возникают налоговые асимметрии, позволяющие скрывать реальную часть прибыли от налогообложения. Существующий механизм и инструменты налогообложения в малой степени влияют на стимулирующую функцию прибыли от налогообложения, и тем самым государства как субъект права подавляет инициативу корпораций к росту прибыли и это, в свою очередь, накладывает отпечаток на рост экономики в целом. Минимизируется объем ресурсов, которые могли быть использованы в форме дополнительных ресурсов, как в интересах самих корпораций, так и государства. Общая масса капитала в накоплении не обладает достаточными темпами его роста.

В-восьмых, одной из главных особенностей развития российских корпораций является решение проблем их капитализации. Под капитализацией понимается стоимость всех акций корпорации, которая формируется как произведение рыночной цены одной акции на общее количество акций, выпущенных корпорацией. Капитализация корпорации зависит от оценки фондовым рынком ее стоимости. Это интегральный показатель ее финансовой устойчивости, прибыльности, качества ее продукции, степени технической оснащенности, квалификации персонала, эффективности управления. Такой подход более применим к западным корпорациям, чем отечественным, так как в России акционерный капитал выступает в формальной форме, не связанной с фондовым рынком, поэтому большая часть российских корпораций выпадает из этого процесса. Важной проблемой капитализации выступает на российском рынке ее классификация. Необходимо придерживаться ее следующей структуры и выделять три ее формы: реальную капитализацию, маркетинговую или субъективную капитализацию, рыночную или фиктивную капитализацию. Низкая капитализация активов российских корпораций ведет к тупиковой ситуации собственников. С одной стороны, недооцененные активы или бизнес-структуры нельзя продать ни по реальной цене инвестору, ни вывести на орбиту IPO, с другой стороны, - нет возможности привлечения дополнительных ресурсов для модернизации активов из-за их сверхнизкой залоговой стоимости.

Критический разрыв стоимости российских корпораций возникает именно на уровне капитализации производственных активов. В этом находит свое концентрированное выражение слабость национальной финансовой системы, неадекватность

государственных регуляторов фондового рынка, управленческая некомпетентность большинства, как собственников, так и топ-менеджеров российских корпораций, низкое качество связей между хозяйствующими субъектами. В условиях России капитализация российских корпораций имеет ряд недостатков. К ним необходимо отнести следующие: акционерный капитал носит формальный характер, указывающий на право собственности; фондовый рынок – это не совокупность листингированных корпораций, а взаимодействие спекулянтов, игроков на фондовом рынке, действие которых особенно усиливается в условия финансового кризиса; низкая капитализация активов российских корпораций, как следствие их недооценки – нелегальная прибыль структур теневой экономики.

Выделенные особенности предопределяют высокую важность и чрезвычайную сложность как теоретического осмысления, так и реализации практических мер, направленных на оптимизацию механизмов формирования и распределения прибыли российских корпораций.

МЕНЕДЖЕРИЗМ, КАК УСТРАНЕНИЕ НЕДОСТАТКОВ КАПИТАЛИЗМА

Богачев С.П., д.э.н., к.т.н.
Калужский филиал Российского государственного аграрного университета – МСХА, г.Калуга

В работе приводятся основы разработки “менеджерской” модели экономики, объединяющей лучшие черты советской и капиталистической экономических моделей – бескризисность, прогрессивность и социальную справедливость.

Прибыль как критерий экономического развития. Прежде всего, проведем анализ сущности категории “прибыль”, показав ее связь с инновациями и монополизацией экономики.

Фактически прибыль – “одна из самых неоднозначных категорий в экономической науке. Четкой принимаемой всеми экономистами трактовки прибыли сегодня нет”. Различные толкования вызывает вопрос о происхождении прибыли. Откуда берется разница между выручкой и затратами? [1]

Если вместо критикуемой в литературе функции предложения взять функцию себестоимости (Рис.1), то ее пересечение с функцией спроса даст конкурентную точку **Кн** в которой прибыль будет отсутствовать. Повышение цены приведет к росту общей массы прибыли ***(Ц-СС)*К*** (где **СС** – себестоимость, **К** – количество товара), вплоть до максимального значения в точке **МП**. В получившемся диапазоне от **Кн** до **МП** (“Зоне социальной конкуренции”) в результате противодействия буржуазии и общества установится какое-то балансное значение **Б**, обеспечивающее прибыль буржуазии, показанную прямоугольником с надписью “Властный доход”[2].

[1] Экономическая школа. Журнал – учебник. Выпуск 4. М.: Экономическая школа, 1998, с. 229.

[2] Богачев С.П. Классовые интересы на пути к социальному государству. // Россия: путь к социальному государству / Материалы Всероссийской научной конференции. – М.: Научный эксперт, 2008.

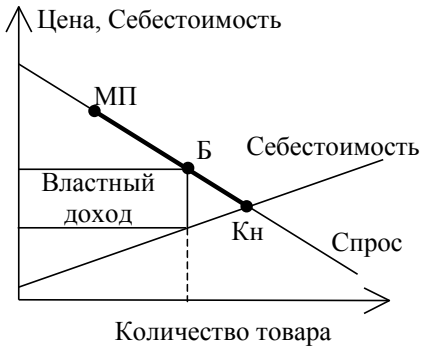

Рисунок 1 – Зона социальной конкуренции

Из рисунка наглядно видно, что, при движении вверх по функции спроса от точки **Кн**, рост цены, обеспечивая получение властного дохода, одновременно приводит к уменьшению потребляемого количества товара. Т.о. рост прибыли приводит к недостаточному удовлетворению потребности (недопотреблению) относительно технологически возможных объемов при ***Ц=СС***, а получение прибыли буржуазией противоречит интересам потребителей. Поэтому возникает вопрос о необходимости прибыли как стимулятора производства и торговли.

Причинами прибыли могут являться как инновации, так и экономическая власть (Рис.2)[1]. Властно-статическая прибыль (ВСП) получается за счет экономической власти путем недоплаты работникам и завышения цен на продукцию, а инновационно-динамическая (ИДП) – путем технологических новшеств (снижения себестоимости, разработки новых технологий, позволяющих выпускать новые товары) и учета конъюнктуры рынка (обнаружение и выпуск нужной потребителям продукции).

Рисунок 2 – Структура прибыли

Если затраты на новые технологии учесть в расчете себестоимости, то ИДП как и ВСП приводит к недостаточному удовлетворению потребности, только причины разные – новизна и экономическая власть. Поэтому, фактически, полезна не сама по себе ИДП, а ее причины – инновации, которые могут и не сопровождаться появлением ИДП, например, если для захвата рынка сразу построить завод, полностью удовлетворяющий потребность в товаре.

Реальные инновации редки, как и изобретения. В конкурентной экономике со временем (в динамике) ИДП должна исчезать в результате снижения цены до уровня себестоимости ***Ц=СС***. На практике отделение ИДП от ВСП можно провести по обоснованию возможного срока расширения производства и/или поставок до устранения ИДП. Перераспределение доходов потребителей приводит к средней норме ИДП =0.

Таким образом, анализ сущности прибыли показывает, что если получение ИДП еще можно обосновать общественно-полезными инновациями, то существование ВСП является общесоциально неоправданным, но выгодным для определенных групп людей - классов.

Классовый анализ. Классовый состав и связи экономических субъектов можно условно разделить на три уровня (рис.3): верхний - властный, средний – участни-

[1] Богачев С.П. Менеджеризм как устранение буржуазной природы экономических кризисов. // По ту сторону кризиса. Материалы конференции 19-20 апреля 2010г. /Под общ. ред. А.Колганова, Р.Крумма. – М., Культурная революция, 2010.

ки производства, нижний - экономические субъекты, взаимодействующие с предприятием.

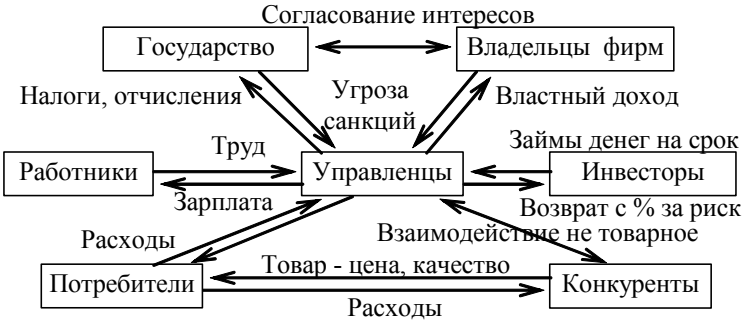

Рисунок 3 – Взаимодействие экономических субъектов

Сосредоточим внимание на отношениях собственников – владельцев фирм с управленцами, руководящими работой предприятий.

Фактически собственность дает возможность шантажа подвластного предприятия. Владелец может сменить директорат и вообще – закрыть предприятие. Цель шантажа – получение властного дохода (рис.1 – 3), нужного для жизнеобеспечения праздного класса – буржуазии.

Т.к. ИДП временная, то собственнику нужно чтобы предприятие получало ВСП. Хотя и ИДП можно превратить в ВСП, если не допустить снижающей цены конкуренции. При этом собственник может ориентироваться на среднюю норму прибыли (СНП) – классовый буржуазный доход. Через СНП определяется конкретная “нормальная” прибыль на заданный капитал, а управленцы уже вынуждены под давлением собственника подбирать средства получения ВСП в зависимости от ситуации на рынке.

Имеющиеся на рынке конкуренты теоретически должны сдвигать цены к себестоимости (рис.1) путем дополнительных поставок продукции. Однако свободный от эффективного госконтроля буржуазный рынок, пользуясь положительной обратной связью по объему капитала (деньги тянутся к деньгам) стремится к сохранению прибыли путем сговора, который трудно контролировать государству. Ведь буржуазии нужны только прибыльные предприятия. Стремление к максимизации прибыли способствует монополизации экономики, чему вынуждено противодействовать государство.

Поэтому, в результате противодействие буржуазии с профсоюзами и государством, устанавливается балансная цена (точка **Б** на рис.1). Проигрывая в социобалансе из-за трудности препятствования сговорам и опасаясь социальных конфликтов, государство вынуждено применять не рыночную меру - устанавливать ценоограничения, но делает это только на социально-значимые товары, чтобы учесть и интересы буржуазии, отдав производство и продажу остальных товаров ей на откуп. По аналогичным соображениям устанавливается и минимальный размер оплаты труда – МРОТ.

Таким образом, бесконтрольное использование собственности может быть социально вредным, поэтому показатели приватизации общественной собственности совсем не являются гарантией успешности страны.

Менеджерская экономика как программирование успешности страны. В основе менеджерской модели лежит *разделение управления и инвестирования* позволяющее исключить основу существование буржуазной прибыли – ВСП и всех вызванных ее существованием недостатков.

При этом сохраняется собственность на средства производства, но капитал (деньги) для их приобретения используется внешний – заемный на основании открытого конкурса. Это позволяет избежать вложения собственных средств владельца под необоснованно высокий процент риска, который затем войдет в состав себестоимости товара и не будет облагаться прогрессивным налогом на монопольную прибыль - ВСП. Для небольших инвестиций допускается вложение собственных средств под нормативный процент риска, устанавливаемый отраслевым министерством.

Таким образом, главный менеджер (директор) является собственником предприятия, но денежно зависит от внешних инвесторов и общего состояния инвестиционного рынка. Внешнее инвестирование под обоснованный процент риска позволяет ускорить внедрение новинок т.к. не требуется ждать накопления собственной прибыли.

Для содействия инновациям создаются информационные системы, где каждый желающий может ознакомиться с предлагаемым проектом, его инициатором, будущим владельцем предприятия, и вложить собственные средства на определенный срок под договорной процент риска.

Кроме того, создаются новаторские фирмы, которые аккумулируют средства граждан и вкладывают их в перспективные проекты на основе заказываемых ими экспертных оценок. Они конкурируют между собой на основе предоставления открытой информации о проведенных ими операциях. За счет этого разрушается финансовая монополия банковских олигархов.

Приобретение собственности на основе внешнего конкурентного инвестирования с процентом за риск, входящим в себестоимость продукции, устраняет выгодный буржуазии тезис о “работе” капитала, которым в экономической теории обосновывается существование “нормальной” прибыли, т.е. фактически ВСП.

Для предотвращения попыток нанять внешних управляющих вместо собственного участия в производстве законодательно устанавливается необходимость личной подписи собственника под стратегическими денежными и технологическими документами со всей вытекающей из этого ответственностью, вплоть до конфискации личного имущества.

Вышеприведенные меры фактически ограничивают право собственности, что должно предотвращать злоупотребление буржуазной властью, приводящей к недобросовестной конкуренции ради получения постоянной ВСП прибыли.

Государственные органы (отраслевые министерства) обеспечивают открытость информации о показателях работы, технологиях и предпринимателях – заявителях проектов.

При этом ликвидируется право коммерческой тайны, являющейся основой монополизма. Обязательным является открытая публикация сущности инноваций, информации о затратах и технологиях.

Директор (управленец – собственник) может сам устанавливать себе зарплату, потому что в условиях рыночной конкуренции и открытости информации попытка начислить себе непомерно высокий доход приведет к переходу работников на другие предприятия. Однако возможен и контроль министерств путем установки отраслевых базовых нормативов на фонд зарплаты, превышение которых будет облагаться повышенными налогами.

Налоговое устранение ВСП фактически превращает собственника в управленца, и, в конечном итоге, снижает цены до себестоимости.

В результате на рынке желающих стать предпринимателями установится равенство спроса и предложения. При этом, в случае работы в более тяжелых условиях установятся и более высокие средние зарплаты, чему могут способствовать и министерские нормативы.

Кроме того, на количество желающих стать управленцами-собственниками (директорами, предпринимателями), влияют возможности получения займов и другие особенности экономической инфраструктуры, развитию которой может способствовать государство. Например, чем больше предприятие, тем выше зарплата директора, т.к. аналогичное по эффективности предприятие конкурентам будет создать сложнее.

Однако государственные чиновники не должны иметь возможность прямо воздействовать на одни предприятия, в ущерб находящихся в аналогичных условиях других, что может являться причиной коррупции. Разрешается только общеотраслевое, равное для всех предприятий отрасли регулирование. Однако при этом могут учитываться и природно-климатические, региональные особенности условий работы.

Однако для государственных предприятий министерства должны иметь право объявлять конкурс на должность директора и заменять его без отзыва сделанных государством инвестиций. Для частных предприятий инвесторы могут повлиять на дирекцию лишь отзывом своих инвестиций с вычетом установленной в договоре неустойки, если считают деятельность дирекции неоправданно рискованной.

Министерства должны следить чтобы авторам изобретений и новаторских предложений применившие инновации предприятия осуществляли нормативные отчисления от сокращения себестоимости товаров за установленный срок или от объемов продажи новинки, т.е. за примененные и оплаченные рынком ресурсы.

Переход к менеджеризму может осуществляться при параллельном существовании различных форм организации предприятий. Конкурентные преимущества управленческих (менеджерских) предприятий заключатся в экономии средств от выплаты ВСП собственникам - буржуазии. Поэтому управленческие предприятия могут использовать сэкономленные деньги на выплату больших процентов за риск инвесторам и зарплат работникам, а значит и побеждать в конкурентной борьбе за ресурсы.

За счет применения информационных систем прямого контакта (народное инвестирование) и инновационно - экспертных фирм управленческие предприятия имеют более широкий охват потенциальных инвесторов, что позволяет преодолеть финансовую монополию банковской буржуазии.

Кроме того, для социально важных проектов управленческим предприятиям может оказываться государственная поддержка в виде беспроцентных займов.

Вышеприведенные мероприятия позволяют создать экономический механизм, обеспечивающий бескризисность, прогрессивность и социальную справедливость.

КРИЗИС СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕКОЙ ТЕОРИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ*

Бочко В.С., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

1. ***Постановка проблемы***. Современное российское и мировое сообщества находятся на развилке путей дальнейшего развития. Однако основное течение современной экономической мысли (мейнстрим) не дает удовлетворительного ответа.

* Работа выполнена при финансовой поддержке Программы РАН № 35 «Экономика и социология науки и образования», при финансовой поддержке УрО РАН, проект № 12-П-7-1006 «Региональные институты развития науки».

Возможная причина – устаревшие его теоретические и методологические основы, не позволяющие объективно проанализировать современные социально-экономические вызовы, стоящие как перед миром, так и перед Россией. Поэтому требуется предложение новой теории, *способной не только полнее и лучше объяснить современные вызовы и происходящие изменения, но и предсказать новые, эффективные пути развития экономики и общества*.

2. ***Несостоятельность современной российской модели развития.*** Она выражается в неспособности преодолеть спад производства и разрушение экономики. На начало 2010 года по основным видам производства продукции (добыча газа, угля и нефти, выплавка стали, производство электроэнергии, тракторов, металлорежущих станков, пиломатериалов, тканей, валового сбора зерна и т.д.), кроме производства пива, сахара-сырца, сбора овощей, Россия не вышла на уровень 1990 года.

Расчеты показывают, что для того, чтобы российская социально-экономическая система могла удовлетворительно функционировать, нужны темпы экономического роста не ниже 5,5% в год. Но либеральная модель уже не может обеспечить такой рост. Установка исключительно на выгодность и прибыльность привела к упадку многих отраслей экономики, которые по выгодоориентированным меркам оказались убыточными. На этой основе почти исчезли в стране легкая промышленность, производство подшипников качения, резко упал выпуск машиностроительной и приборостроительной продукции, существенно снизилось производство мяса, масла животного, шин и т.д.

3. ***Содержание современных социально-экономических вызовов.*** Экономические вызовы (угрозы и риски) есть процессы, формирующие возможность материальных и иных потерь. Они существуют постоянно, но с разной силой в различные отрезки времени, и всегда затрагивают экономические интересы людей. Реакция на экономические вызовы выражается в поиске мер противодействия. Лучшие из них оформляются в виде новых экономических теорий и новых хозяйственных механизмов.

4. ***Особенности*** современных социально-экономических вызовов:

- превращение высокотехнологичных производств в решающий фактор конкурентоспособности и всеобщую основу деятельности людей,
- изменение характера труда под влиянием интеллектуализации населения и становления основ наукоемкого производства,
- активная смена нравственно-этических ценностей в человеческом обществе как в масштабах всего человечества, так и у отдельных людей,
- рост нехватки природных ресурсов, что проявляется в появлении зримого физического исчерпания невозобновляемых природных ресурсов (газа, нефти, железной руды, меди, никеля и т.д.) и существенного уменьшения, перерастающего в нехватку, возобновляемых природных ресурсов, в первую очередь лесов и воды.

5. Основные ***вызовы, стоящие перед Россией***:

- необходимость сохранения себя и своей цивилизации, в том числе на уровне территориальных сообществ,
- потребность в реальном повышении жизненного уровня основной массы населения, а не только его небольшой части,
- необходимость создания экономического и правового механизмов, способных развить у людей инициативу и стремление к обновлению и долговременному инновационному и энергосберегающему хозяйствованию.

6. *Под влиянием современных вызовов эволюционирует объект экономической теории.* Объект ее исследования – экономика вместе с человеком (работником и работодателем) – меняется качественно и количественно за счет разделения труда (появления новых отраслей) и усложнения координации и механизмов взаимо-

действия разных сфер экономики. Но эти изменения постоянно вращаются вокруг той мощной силы притяжения, которая называется «природа человека». Ее суть в биологическом смысле выступает как самосохранение человека, а в социальном – как ***социализация*** личности или ее ***эгоизация***. Существуют маятниковые процессы в поведении людей: то приближение к истинной природе человека (самосохранению и эгоизму), то отдаление от нее в сторону социализации личности (благородству и справедливости). Они зависят от меняющихся социально-экономических условий. Наличие процессов социализации личности дает основания экономической теории выдвигать положения о реальной возможности включения в социально-экономическую жизнь общества нравственных (нравственно-этических) отношений, которые должны активно сочетаться с экономическими отношениями.

Ведущей особенностью современного развития экономики, как комбинации неоднородных элементов, является отход от стихийного их перекомбинирования и переход в массовом порядке на ***рукотворное***, т.е. сознательное и целенаправленное. Особенно ярко, даже взрывообразно, рукотворный характер возникновения новых экономических отношений проявился в конце XX – начале XX1 века. Рукотворными являются не только положительные экономические преобразования (подъем производственной активности, формирование психологии экономического поведения и т.д.), но и негативные, например, экономические кризисы, обвал валют или отдельных производств, банкротство предприятий или целых территорий. Так, в 1992 году Джордж Сорос сознательно и целенаправленно обрушил фунт стерлингов, т.е. один человек нарушил экономику целой страны. Аналогичные процессы развертывались в 2008 году, что вызвало экономический кризис. Искусственно в 1930-1950 годы был создан средний класс в США на основе идей «нового курса» Ф. Рузвельта. Рукотворно был сформирован в 1990-е годы капитализм в России. Рукотворно идет распределение благ и природных ценностей.

7. ***Меняется предмет*** *современной* экономической теории. Он расширяется за счет добавления к производственным отношениям новых видов отношений, в том числе нравственно-этических. Меняются принципы поведения людей (работников и работодателей): по мере роста интеллектуализации людей, их стремления к свободе и независимости, участники производственных отношений перестают быть механическими исполнителями, а начинают выступать как самодостаточные личности. Возникло ***микшированное общество*** (микшированные территории, города, станы). Различия, имевшиеся в менталитете, культуре и обычаях жителей различных регионов и городов, почти исчезли за последние 20-30 лет. Манера говорить и одеваться, поведение в обществе, даже психологические реакции на внешние раздражители стали одинаковыми или очень похожими не только в разных городах одной страны, но даже в разных странах. На основе интернет-системы возник новый слой людей – ***виртуальное сообщество*** или ***Интернет-сообщество***. Это не только устойчивый, но и в силу информационно-технических и других причин возрастающий слой людей, который надо учитывать в анализе возникающих новых социально-экономических отношений.

8. ***Видоизменяется и дополняется новыми элементами в зависимости от характера изменений в экономике метод исследования.*** С одной стороны, он уходит в математизацию, что позволяет повысить точность анализа и моделирования, а другой стороны, ведет к потере связи с предметом исследования. С появлением новых характеристик в развитии общества появляется новый метод экономического исследования – ***антропостратегический метод***.

9. Величайшей *догмой современного менйстрима является утверждение, что весь мир живет в условиях рыночной экономики и что рыночная экономика считается вершиной человеческого общества*. Больше того, считается, что это

вечное явление, что после рыночной экономики уже ничего не будет. С точки зрения теории – это тупиковое и безнадежное направление, так как фиксирует конец человеческой мысли и конец экономической теории, поскольку исходит из того, что экономическая теория уже ничего нового предложить не может. С точки зрения общественной психологии такие утверждения формируют бесперспективность жизни, ее серость и однообразие.

10. ***Для рукотворных экономических отношений нужна новая экономическая теория.*** Она соединит исследование экономических, нравственных, этических, правовых, культурных сторон поведения человека, станет выступать как *экономико-нравственно-гуманистическое учение* и, по нашему мнению, могла бы называться ***«интегративная экономика»*** [1]***.*** Она представляет собой систему экономических и социокультурных отношений по поводу компромиссного скоординированного и социально ориентированного сочетания материальных и духовных предпочтений территориальных активностей (человеческих личностей, структур, институтов гражданского общества) в процессе создания и удовлетворения общественных потребностей. Теория интегративной экономики может объяснять не только то, что экономическое развитие не подчиняется исключительно получению дохода, а служит развитию человека как личности, но и выполнять предсказательную функцию, обеспечивая методологию согласованного и скоординированного развития будущего.

КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ, ОБЩЕСТВА И БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ

Галюта О.П., к.э.н.
ААЭП, г.Барнаул

Что представляет собой экономические, политические и технологические трансформации, взятые как универсальные системы социально-экономических отношений?

Рыночная экономика предполагает удовлетворение потребностей посредством спроса и предложения. Принятие решений в области экономической деятельности является прерогативой самостоятельных хозяйств. Координация разнообразных интересов и действий требует свободы ценообразования и перелива капитала, свободы выбора рода занятий, равенства шансов при учете различий в склонностях и способностях.

Если же мы попытаемся подняться на уровень практики, то обнаружим существование нескольких отличающихся друг от друга видов, или типов социально-экономического общества В частности, Д. Беллл выделяет следующие:

– доиндустриальное – возможно там, где регулирующая функция государства сведена к минимуму, где отработаны физические стимуляторы выживания (природные ресурсы, практические умения и навыки индивидов);

– индустриальное – предполагает с целью поддержания экономического роста, ослабления кризисных или инфляционных процессов систематическое вмешательство государства в хозяйственную жизнь через налоги, кредиты и прочие механизмы;

– наконец – постиндустриальное – характеризуется социальной составляющей и направлено на поддержку населения, особенно тех его слоев, которые сами не в состоянии влиять на уровень своих доходов (пенсионеры, инвалиды, безработные, дети), наличием в стране партнерских отношений государственной или муниципальной собственности, общества и бизнеса.

---

[1] Бочко В.С. Интегративное стратегическое развитие территорий (теория и методология). – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. С. 95-115.

В рамках основных характеристик доиндустриального, индустриального и постиндустриальных обществ выделяем следующие элементы:

– целевую функцию;
– базовые ресурсы;
– методологию познания;
– характерная квалификация, образование;
– преобразование энергии;
– организация производственной деятельности;
– структура экономики по секторам;
– вид деятельности;
– основные направления деятельности.

Целевая функция в постиндустриальном обществе заключается в повышении качества жизни населения, базовыми ресурсами являются знания.

Этапы познания трансформировалась следующим образом: от частного к общему, от общего к частному и, наконец, системный подход и синергетика.

Таким образом, что главным критерием различий между разными видами рыночной экономики выступают степень и формы государственного вмешательства в экономическую жизнь. Соответственно, в науке представлены эти явления исследователей, связывающих надежды на экономическое процветание с активностью государства, а также приверженцев либерального направления, стремящихся свести экономическую роль государства к необходимому минимуму.

Первые (в числе ее западных приверженцев – А. Лернер) эволюционируют от планово-централизованной системы к соединению государственного регулирования с рынком (неокейнсианцы). К ним примыкают, представители кейнсианско-неоклассического синтеза (П. Самуэльсон). Вторые, свободомыслящие неоклассики, либералы и монетаристы – Ф. Хайек, М. Фридмен и другие, расположены на правой стороне экономической палитры. В мировой экономической науке оформилось еще несколько интересных направлений, в том числе институциональное, в своем анализе ориентирующееся на социальные образования. Некоторые ученые доказывают распространение рыночных отношений на области, традиционно находившиеся как бы вне товарно-денежных форм. Дж. Бьюкенен рассматривает политический рынок, Г. Беккер – семейные связи.

Как отмечают некоторые ученые, современная траектория развития государства определяется степенью развития и системой взаимоотношений трех основных институтов – власти, общества и бизнеса:

1. Монопольное доминирование государственных структур в экономике. Государство является главным собственником, экономика национализирована, общественные институты не грают заметного влияния на ход социально-экономических процессов. Примером такого развития может служить опыт развития Советского Союза.

2. Преобладание общественных институтов. Такой вариант развития общественных отношений возможен, как правило, во время ослабления государственной власти, носит кратковременный характер.

3. Преобладающая роль бизнес-структур. Данное обстоятельство возникает во время ослабления роли государства в экономике и социальной сфере, что в конечном итоге может негативно сказаться на конкурентоспособности государства.

Опыт же России, начиная с периода реформ 1990-х г.г. свидетельствует о некоторых крайних подходах, приведших к социальным, политическим и экономическим проблемам. Практическое использование теории свободного рынка и устранение государства приводит экономическую систему в хаотическое состояние с последующей монополизацией, устранением добросовестной конкуренции и т.д.

Суть проблем во втором случае связана с автоматическим переносом отдельных институтов развитых государств и вытекающими негативными последствиями. Последствия данного подхода выразились в беспрецедентной бедности населения.

Как было отмечено ранее, представители бизнеса могут поддерживать как существующие социальные проекты, так и разрабатывать и реализовывать собственные. Так и государственные структуры имеют возможность, в рамках разработки социальной политики, реализовывать инновационные и социальные национальные проекты, а так же поддерживать частные инициативы по разработке проектов. Молодежь со своей стороны не только имеет право заявлять о своих потребностях, но и активно участвовать в разрешении существующих проблем.

На основе данного утверждения, была разработана модель взаимодействия государства и бизнеса по решению инновационных и социальных проблем путем разработки и реализации долгосрочных инновационных и социальных проектов.

Основными субъектами взаимодействия являются:

– государство – органы государственной власти разных уровней: федерального, уровня субъекта Федерации, муниципального; государственные учреждения;

– бизнес – представители крупного и среднего бизнеса, определяющие свою деятельность как социально-ответственную и инновационную;

На наш взгляд, управленческое решение по взаимодействию может осуществляться по трем основным направлениям в зависимости от того, кто является инициатором кластерной модели партнерских отношений:

– инициатива со стороны бизнеса;
– инициатива со стороны органов государственной власти разных уровней;
– инициатива со стороны государственных учреждений;
– инициатива со стороны общества.

Предложенные схемы взаимодействия, на наш взгляд, позволяет учитывать интересы всех заинтересованных сторон, дает возможность контролировать процесс реализации проектов, позволяет оценить экономическую и социальную эффективность мероприятий, расширить границы финансирования инновационных и социальных проектов.

Путем противопоставления рыночных и государственно-плановых регуляторов мы не разрешим противоречия между целями общества и групповыми интересами. Только объемное видение проблемы соотношения макроэкономического регулирования и рынка позволит найти эффективное сочетание этих способов хозяйствования.

В данном направлении разработана экономическая модель деятельности кластерной модели партнерских отношений, которая опирается на взаимосвязанные информационные и ресурсные потоки и состоит из целевого, системно-факторного, процессного и блока резельтатов. Модель позволяет установить оценить целевые установки участников и критерии эффективности, допущения и ограничения социально-экономической деятельности кластерной модели партнерских отношений. Основной целью кластерной модели партнерских отношений является поступательно устойчивое развитие экономики. Данная стратегическая цель будет реализована за счет формирования конкурентоспособной экономики в регионах страны, формирования условий для развития народного хозяйства в целом, формирования оптимальных механизмов для развития связей между бизнесом и научными организациями, формирования условий для повышения эффективности деятельности бизнеса и властных структур. Эти задачи-миссии формируют целевой блок в модели деятельности кластерной модели партнерских отношений.

Развитие устойчивых связей посредством партнерских отношений обусловлено внешними и внутренними причинами развития экономики. Развитие экономики, основанного на кластерном подходе, происходит в условиях воздействия внешних факторов, обусловленных объективными, независящими от субъектов экономики причинами. Данные факторы в большинстве своем мирового уровня, и воздействие их на экономику являются возможностями-угрозами для формирования кластерной модели партнерских отношений. К таким элементам системно-факторного блока можно отнести: процессы глобализации в мировой экономике; новую роль информации в создании добавленной стоимости; оценку значимости и лидерства отраслей в экономике, их роль на местном, региональном, федеральном и мировом уровне.

Предложенные схемы взаимодействия, на наш взгляд, позволяет учитывать интересы всех заинтересованных сторон, дает возможность контролировать стратегический процесс реализации партнерских отношений, позволяет оценить экономическую и социальную эффективность мероприятий, расширить границы финансирования инновационных и социальных проектов.

СУЩЕСТВОВАНИЕ И ЕДИНСТВЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ С ОБОБЩЁННЫМ РЫНОЧНЫМ СПРОСОМ[1]

Горбунов В.К., д.ф.-м.н.
Ульяновский гос. унив-т, г.Ульяновск

Современное состояние теории экономического равновесия (ТЭР), как и некоторых других разделов экономической теории, является кризисным. Этому кризису, в частности, посвящён доклад В.М. Полтеровича (1998), в котором, в частности, констатируется: «*Несмотря на многочисленные попытки, не удалось найти сколько-нибудь общие и естественные условия, обеспечивающие единственность и устойчивость равновесия … невозможность сравнительной статистики*». Это говорит о логических дефектах оснований ТЭР и, как следствие, ошибочности или бессмысленности некоторых её выводов, а определенные успехи в её приложениях являются эвристическими и требуют дополнительного обоснования. Проявлением этих дефектов является недооценка первого теоретического результата относительно существования и единственности равновесия в модели экономики Вальраса-Касселя, полученного в 1935-36 гг. австрийским математиком Абрахамом Вальдом (Wald, 1936). Условие Вальда, отнесённое к рыночному (совокупному) спросу и обеспечившее доказательство как существования, так и единственности равновесия, эквивалентно известной Слабой Аксиоме Самуэльсона (предложенной в 1938), которая, как считается до настоящего времени, неприменима к рыночному спросу[2].

Основополагающей работой в современной ТЭР считается статья (ArrowDebreu, 1954), где для абстрактной модели конкурентной экономики, объединяющей конечные множества производителей (фирм) конечной номенклатуры продуктов и независимых потребителей с классическими предпочтениями, было доказано существование равновесия. При этом всё определяется свойствами рыночного спроса. Если для существования равновесия достаточно наложения на предпочте-

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке аналитической ведомственной целевой программой Минобразования РФ «Развитие научного потенциала высшей школы (2009-2011 годы), проект 2.1.3/6763 «Развитие математических моделей и анализ рыночного спроса и производства».

[2] Dorfman et al, 1958, p.368: “Rationality cannot be required of market demand functions”.

ния и производственные характеристики необременительных (за исключением некоторых деталей) предположений, то единственность равновесия без очень стеснительных предположений (в рамках стандартной теории спроса) на рыночный спрос (слабая АВП, валовая заменимость) в общем случае не имеет места. Однако эта ситуация не является тупиковой, сдерживающей приложения ТЭР. Наш доклад предлагает решение проблемы единственности равновесия на основе пересмотра традиционной схемы построения теорий индивидуального и коллективного потребительского выбора.

В (Горбунов, 2009а, 2011) мы показали, что дефекты современного состояния ТЭР – отсутствие естественных условий, обеспечивающих единственность и устойчивость равновесия – являются следствиями ошибочного построения Вальрасом теории рыночного спроса как суммы индивидуальных спросов потребителей, максимизирующих субъективные предпочтения и действующих независимо. Такая схема порождает известные парадоксы агрегирования потребителей (точнее – покупателей) (Gorman, 1953) и Зонненшейна-Мантеля-Дебре (Mas-Colell et al, 1995). Теории потребительского спроса и экономического равновесия до настоящего времени продолжают развиваться в рамках «мэйнстрима» на основе концепции Вальраса (BrownKubler, 2008).

Преодоление парадоксов теорий спроса и равновесия достигается на основе концепции ансамбля потребителей исследуемого рынка или всей экономики как исходного объекта моделирования (Горбунов, 2004, 2009а). В (Горбунов, 2011) это показано на примере модифицированной модели Касселя-Вальда-Солоу (Dorfman et al, 1958) с классическим рыночным спросом, порождаемым коллективной функцией полезности. Для новой модели обоснована правомерность Условия Вальда и, соответственно, существование и единственность равновесия. Предложенная модификация модели общего равновесия делает её прикладной, идентифицируемой по стандартной статистической информации.

Реальный спрос не всегда может быть рационализируемым в рамках модели максимизации полезности, или же быть «интегрируемым». Неинтегрируемость спроса эквивалентна нетранзитивности или неполноте потребительских предпочтений (Mas-Colell et al., 1995: Chap. 3). В (Горбунов, 2009б) предложена модель потребительского спроса, основанная на представлении предпочтений через векторное невозрастающее поле. В потенциальном случае модель совпадает с классической, но непотенциальность поля соответствует отказу от транзитивности и/или полноты предпочтений. В общем случае спрос нашей модели удовлетворяет Слабой АВП, что делает её перспективной для использования в моделях экономического равновесия, имеющих единственное равновесие. В данном докладе будут представлены модифицированные модели Касселя-Вальда и Эрроу-Дебре с обобщённым рыночным спросом (Горбунов, 2009б) и доказательствами существования и единственности равновесия.

Список литературы:

Горбунов В.К. (2004): Математическая модель потребительского спроса: Теория и прикладной потенциал. – М.: Экономика.

Горбунов В.К. (2009а): Особенности агрегирования потребительского спроса // Журнал Экономич. Теории. № 1, 85-94.

Горбунов В.К. (2009б): Модель потребительского спроса, основанная на векторном поле предпочтений // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. № 1, 67-79.

Горбунов В.К. (2011): Экономическое равновесие и агрегирование покупателей: реабилитация теоремы Вальда // Журнал экономич. теории. № 3, 130-143.

Полтерович В.М. (1998): Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. № 1, 46-66.

Arrow K.J., Debreu G. (1954): Existence of an equilibrium for a competitive economy // Econometrica. V.22, 265-290.
Brown D., Kubler F. (2008): Computational Aspects of General Equilibrium Theory: Refutable Theories of Value (LNEMS, 604), Springer.
Dorfman R., Samuelson P., Solow R. (1958): Linear Programming and Economic Analysis. NY: McGraw-Hill, 1958.
Gorman W.M. (1953): Community preference fields // Econometrica. V.21, № 1, 63-80.
Mas-Colell A., Whinston M. and Green J. (1995): Microeconomic Theory. - NY: Oxford Univ. Press.
Wald A. (1936): On some systems of equations of mathematical economics // Econometrica. 1951. V. 19, 368-403 (немецкий оригинал – 1936г.).

МЕТОД ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОГО КАПИТАЛА[1]

Горбунов В.К., д.ф.-м.н.,
Крылов В.П.,
Львов А.Г.
Ульяновский гос. унив-т, г.Ульяновск

Основными факторами производственных функций (ПФ), используемыми в экономической теории, моделировании и количественном анализе крупных производственных объектов и систем, являются капитал (основной и/или оборотный) и труд. Также привлекаются другие факторы, в частности, энергия. Для построения функций, соответствующих конкретным объектам, требуется статистика по количествам используемых факторов и валовому выпуску на некотором промежутке наблюдения. Для рыночной экономики характерна неполная загруженность производственных фондов, используемых в соответствии с рыночной коньюнктурой. Это особенно характерно для российской экономики в большинстве несырьевых отраслей промышленности и сельского хозяйства. Ввиду отсутствия статистических технологий и стандартов представления реально работающих в периоды «недоиспользования» производственных фондов («эффективных» фондов) традиционные методы построения ПФ не могут обеспечить хорошую адекватность математического моделирования экономики. Проблема оценки эффективных фондов обсуждается, в частности, в (Воскобойников, 2004; ХанинФомин, 2007).

Более наблюдаемой характеристикой, связанной с капиталом и определяющей его динамику, являются инвестиции. Инвестиции представляют собой, как правило, реально используемую в производстве часть капитала и их динамика соответствует рыночной конъюнктуре. Однако динамика инвестиций недостаточна для определения используемого в производстве капитала, так как освоение инвестиций обычно требует значительного времени, а сформированный в прошлом капитал подвержен износу. Инвестиции – это величина типа «потоков», а капитал – величина типа «запасов». При отсутствии инвестиций производство может некоторое время функционировать за счёт накопленного капитала. Несмотря на эти очевидные различия, некоторые исследователи строят (Бессонов, 2002; Сюань, 2007) или используют в теоретических работах (Лукашин, Рахлина, 2004; Демченко, 2006) так называемые «инвестиционные» ПФ, отличающиеся от традиционных «капитальных» простой заменой фактора «капитал» на текущие инвестиции.

Мы предлагаем развитие метода наименьших квадратов для построения капитальной ПФ из некоторого параметрического класса по данным об инвестициях, за-

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке аналитической ведомственной целевой программой Минобразования РФ «Развитие научного потенциала высшей школы (2009-2011 годы), проект 2.1.3/6763 «Развитие математических моделей и анализ рыночного спроса и производства».

тратах других учитываемых факторов и выпуске. Одновременно оценивается величина начального значения капитала, средний уровень амортизации и скорость освоения инвестиций на периоде наблюдения. Это достигается благодаря использованию уравнений динамики используемых основных фондов с учётом их амортизации и лага инвестиций. При этом на периоде наблюдения реконструируется динамика не формально существующих фондов, а их используемая часть.

Добавление к оцениваемым параметрам ПФ начального капитала, коэффициента амортизации капитала и некоторого параметра, определяющего задержку освоения инвестиций, делает задачу оценивания неизвестных параметров существенно нелинейной и плохо обусловленной даже в простейшем классе функций Кобба–Дугласа. Алгоритмические осложнения определяются объективной сложностью рассматриваемой проблемы. Её решение требует специального метода минимизации невязки регрессионных уравнений. Для этого мы развиваем метод продолжения по параметру – эффективное средство решения сложных нелинейных задач (Ортега Рейнболдт, 1975).

Предлагаемый доклад является развитием работы (ГорбуновЛьвов2012). В добавление к стандартным основным факторам «капитал» и «труд» мы также рассматриваем «энергию». Для построения ПФ по реальной информации о Российской экономике последнего десятилетия использовались стандартные классы Кобба-Дугласа, ПЭЗ, Солоу, а также функция Джири и новый класс однородных функций с переменной эластичностью замещения (Горбунов, 2004; ГорбуновЛьвов, 2009; Львов 2010).

Список литературы:

Бессонов В. А. (2002): Проблемы построения производственных функций в российской переходной экономике // Бессонов В.А., Цухло С.В. Анализ динамики российской переходной экономики. М.: Институт экономики переходного периода. 2002. С. 5-89.

Бессонов В. А., Воскобойников И. Б. (2006): Динамика основных фондов и инвестиций в российской переходной экономике. – ИЭПП: Науч. труды, №97

Воскобойников И. Б. (2004): О корректировке динамики основных фондов в российской экономике // Экономический журнал ВШЭ. № 1.

Горбунов В. К. (2004): Математическая модель потребительского спроса: Теория и прикладной потенциал. – М.: Экономика.

Горбунов В. К., Львов А. Г. (2009): Построение трёхфакторной производственной функции с переменными эластичностями замещения // Труды Средневол. матем. общества. № 1 (11).

Горбунов В. К., Львов А. Г. (2012): Построение производственных функций по данным об инвестициях // Экономика и матем. методы. Вып. 2.

Демченко С. К. (2006): Теории экономического роста во взаимосвязи с концепцией мультипликатора // Проблемы соврем. экономики. №1(17).

Лукашин Ю., Рахлина Л. (2004): Производственные функции в анализе мировой экономики // Мировая экономика и междунар. отношения. №1.

Львов А. Г. (2010): Построение производственных функций с переменной эластичностью замещения // Журнал Экономической Теории. №1.

Ортега Дж. Рейнболдт Дж. (1975): Итерационные методы решения нелинейных систем уравнений со многими неизвестными – М.: Мир, 1975.

Сюань Ян (2007): Факторы и стратегии развития малого промышленного бизнеса (на примере России и Китая): автореферат дис. … канд. экон. наук: 08.00.05.

Ханин Г. И., Фомин Д. А. (2007): Потребление и накопление основного капитала в России: альтернативная оценка // Проблемы прогнозирования. № 1

МОЖЕТ ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЫТЬ УНИВЕРСАЛЬНОЙ ИЛИ ЗАЧЕМ НУЖНА ТЕОРИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ?

Горшков А.В. д.э.н
ЧелГУ, г.Челябинск

Экономические науки, как и все общественные, в отличие от естественных не имеют единого объекта исследования. Объектом исследования экономической теории является хозяйство. Но в каждой стране оно имеет национальную окраску.

Мы согласны, что в любом национальном хозяйстве есть такие сферы, которые подчиняются действию общих законов. Например, рынок и законы его функционирования. Но даже эти общие законы имеют «национальную окраску».

Поэтому важнейшим методологическим принципом исследования любого национального хозяйства является единство общего, особенного и единичного. Причем наибольшую теоретическую и практическую ценность имеет исследование особенного и единичного.

Вот почему, на наш взгляд, необходима экономическая теория национального хозяйства России. Теоретико-методологические основы исследования национального хозяйства содержатся в работах классиков старой и новой исторической школы в Германии, а также в работах отечественных экономистов, начиная с И.Т. Посошкова и кончая Ю.М. Осиповым, В.Т. Рязановым, Л.И. Абалкиным.

Отечественная экономическая мысль исходила из принципиальных отличий российской цивилизации от западной. Осознание особенностей российской цивилизации позволило отечественным экономистам выделить следующие методологические подходы к исследованию экономики России:

- комплексный, системный анализ экономических явлений: российские экономисты стремились к исследованию не неких высших абстрактных истин, а реальных проблем развития страны в их взаимодействии с социологией, культурой, психологией, историей, политикой и юридическими нормами;
- отрицание концепции «экономического человека»: рассмотрение хозяйствующего субъекта в контексте институциональных процессов, т.е. во взаимодействии со средой обитания;
- констатация «другой экономики»: представление о целостности национального хозяйства и роли государства в его развитии.

Важной заслугой немецкой исторической школы, как старой, так и новой, является то, что ее представители в качестве объекта исследования рассматривали национальную экономику. Они утверждали, что экономика отдельных стран развивается по своим собственным законам и что поэтому для каждой страны характерна своя, «национальная экономика», задача которой состоит в определении наиболее благоприятных условий для развития производительных сил нации.

Если говорить о становлении и развитии национального хозяйства России, то оно прошло несколько этапов. Начало становления национального хозяйства связано с образованием централизованного русского государства. В своем развитии национальное хозяйство прошло три этапа или периода: досоветский период, советский период и постсоветский период. Поэтому, с полным основанием можно говорить о национальном хозяйстве дореволюционной России, национальном хозяйстве советской России и национальном хозяйстве постсоветской России. Причем, если первый тип национального хозяйства возник эволюционным путем, то последние два – революционным, т.е. национальное хозяйство формировалось за счет качественных преобразований, идущих «сверху». Разобраться в этом вопросе и должна помочь экономическая теория национального хозяйства России.

Русская модель экономики, как верно заметил О.А. Платонов, «существовала как определенный национальный стереотип хозяйственного поведения»[1]. Изучение деятельности русской модели экономики, существовавшей как господствующий тип с X – XII вв. вплоть до начала XVIII в., а в усеченном виде даже до начала XX в., позволяет выявить следующие основополагающие принципы ее функционирования:

1. Хозяйство как преимущественно духовно-нравственная категория. Ориентированность на определенный духовно-нравственный миропорядок.

2. Автаркия – ориентированность хозяйственных единиц и системы в целом на замкнутость, самодостаточность, самоудовлетворенность. Основной поток эффективной хозяйственной деятельности направлен не вовне, а внутрь хозяйственной системы.

3. Способность к самоограничению. Направленность не на потребительскую экспансию (постоянное наращивание объемов и видов товаров и услуг как самоцель), а на обеспечение самодостаточности.

4. Трудовой характер хозяйственной деятельности. Взгляд на труд как на добродетель. Экономический процесс направлен не на максимизацию капитала и прибыли, а на обеспечение трудовой самодостаточности.

5. Собственность – функция труда, а не капитала. Капиталом является производительная часть собственности, направленная на производство; капитал, отдаваемый в рост, рассматривается как паразитический.

6. Самобытные особенности организации труда и производства - трудовая и производственная демократия.

7. Самобытные особенности трудовой и хозяйственной мотивации – преобладание моральных форм принуждения к труду над материальными.

Предметом исследования экономической теории национального хозяйства являются национальные экономические отношения и национальные экономические законы их регулирующие. Экономические законы, которые изучает теория национального хозяйства можно классифицировать следующим образом:

1. Общие, универсальные экономические законы, имеющие национальную специфику.

2. Особенные национальные экономические законы, проходящие через все периоды (этапы) развития национального хозяйства.

3. Специфические или единичные национальные экономические законы, отражающие специфику каждого этапа развития национального хозяйства.

Например, к особенным национальным экономическим законам можно, на наш взгляд, отнести: закон преимущественного государственного регулирования развития национального хозяйства; закон преобладания нечастных (государственной, коллективной, смешанной) форм собственности и хозяйствования; закон национальной экономической безопасности и др.

К специфическим национальным экономическим законам, отражающим особенности советского этапа развития национального хозяйства, можно, на наш взгляд, отнести: закон умеренной социальной дифференциации; закон мобилизационной экономики; закон социальной защищенности и др.

[1] Платонов, О.А. Экономика русской цивилизации / О.А. Платонов. М.: Институт русской цивилизации, 2008. С.9.

СИМУЛЯТИВНАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВЫЙ ОБЪЕКТ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Губарь О.В., д.э.н.
РГЭУ «РИНХ», г.Ростов-на-Дону

Задача формирования инновационной экономической системы предполагает, в том числе, возрастающую роль информационных и коммуникативных технологий в различных сферах общества. Наиболее ощутимой инновацией, основанной на этих технологиях, является Интернет, стирающий границы привычной хозяйственной деятельности человечества, порождающий все новые сферы экономических отношений. Блага, по поводу которых возникают экономические отношения в Интернете, можно подразделить на две группы: 1) информационные услуги, например, хранения данных, рекламные и коммуникационные и 2) блага, которые могут быть использованы только в киберпространстве: земельные участки, еда, ресурсы, оружие, знания, доспехи, зелья, свитки с заклинаниями и заданиями и т.п. артефакты виртуального мира компьютерных игр.

Виртуальный мир мы рассматриваем как объективно существующую часть реального мира с субъективно выбранным набором его элементов. Современный уровень развития производительных сил, информационные и коммуникационные технологии стёрли границы привычного пространства, позволили человеку выйти за его пределы и примерить архетипический образ в виртуальном мире, тем самым осуществив инновационную реинкарнацию общечеловеческих ценностей. Основанные на общечеловеческих ценностях захватывающие сюжеты, где каждый может стать главным героем – спасителем мира (или хотя бы принцессы), сверхчеловеком, затягивают все больше и больше людей в виртуальные миры. Миф там предстает как элемент реального мира, присутствующий в игре и формирующий институциональную среду виртуального мира. Виртуальные искусственные миры мы определяем как огромные симулякры, созданные творческим трудом писателей, режиссеров, художников, программистов и др., институциональная среда которых формируется и развивается согласно ценностям и нормам базового мифа.

Жизнедеятельность человека в этом мире формирует не только виртуальные, но и реальные социально-экономические отношения. Появляются производители и потребители благ, которые могут быть использованы только в киберпространстве, но приобретаются они не только за виртуальные но и за вполне реальные национальные деньги. Развиваясь, виртуальный мир заимствует институты реального мира – собственность, государство, деньги, банки …, которые в иной среде существуют и развиваются по несколько иным траекториям. Виртуальные миры постепенно заселяются аватарами, и формируется симулятивная экономика с вполне реальными экономическими отношениями, и вновь первыми возникают отношения собственности (возможность покупать, продавать, сдавать в аренду). Уже сейчас местоположение виртуальных участков земли (например, в игре Second Life) формирует дифференциальную ренту I, а убранство, связанное с дополнительным вложением капитала в участок – дифференциальную ренту II.

В качестве отправной методологической предпосылки исследования собственности мы используем определение, данное К.Марксом – это экономические отношения, возникающие между людьми по поводу условий и результатов производства. Развитие производительных сил и появление инновационных технологий привело к тому, что основной спектр отношений между экономическими субъектами в Интернете формируется по поводу информационных услуг, таких как услуги хранения данных, рекламные и коммуникационные. Активно происходит формализация

прав собственности на такие объекты инновационной сферы, как программное обеспечение, доменные имена, геомаркеры, ключевые слова, услуги коммуникационного характера, web-страницы и др. Доходы от продажи продукции и услуг компаний инновационного сектора растут, что приводит к увеличению удельного веса нематериального богатства в структуре всего общественного богатства, а частная собственность на объекты инновационной сферы – к перераспределению общественного богатства и формированию новых социальных групп, в первую очередь, нетократии [1], удовлетворяющей свои экономические интересы за счет присвоения результатов труда, создающего виртуальные блага. При формировании прав на эти блага возникает множество еще не имеющих прецедента решения проблем, но основная – определение границ частной и общественной форм собственности. Социальные группы, заинтересованные в закреплении прав на объекты виртуальной собственности, лоббируют законопроекты, расширяющие сферу действия частной собственности. Так, в конгрессе США обсуждается законопроект SOPA (Stop online piracy act), направленный на борьбу с нелегальным контентом в Интернете, вызвавший широкий общественный резонанс. Но действует и иная тенденция, основанная на отношении к объектам интеллектуальной собственности как благам коллективного пользования, доступ к которым обеспечивается, например, лицензиями Creative Commons [3], Open Source [4] и EFF [5]. Лицензии формируют эластичную систему прав, способствующую снижению неопределенности поведения производителей и потребителей, а совокупность предусмотренных ими отношений собственности находится на границе определения того, что́ из результатов интеллектуального труда в информационной сфере является общественным, а что́ – частным.

Если отношения собственности по поводу информационных услуг регулируются институциональной средой, представленной законами и лицензиями, то формальный институт собственности в симулятивной экономике не только не сформирован, но не сложился и неформальный институт, не выработана терминология и даже единая точка зрения, кого же считать реальным собственником: с одной стороны, реальными собственниками в мире видеоигр являются владельцы игры, так как именно они оплачивают работу физических серверов, на которых расположены виртуальные блага, а также создают и поддерживают программное обеспечение; с другой стороны, если обратное не прописано в лицензионном соглашении, собственником виртуальных благ становится геймер.

Несмотря на отсутствие формального института собственности, объекты симулятивной собственности продаются и покупаются на вторичных рынках и уже есть немало примеров, когда люди, обладающие предпринимательскими способностями, стали миллионерами в обоих мирах – виртуальном и реальном.

Таким образом, собственность в симулятивной экономике – это качественно новое явление в современных экономических отношениях, отражающее тенденции инновационного развития. На основе системообразующих отношений собственности возникают товарно-денежные отношения, образуются социальные группы. Эти явления нуждаются в дальнейших исследованиях, которые позволят увидеть развитие общественных институтов со стороны, смоделировать и проследить их эволюцию в искусственном мире, выявить возможные последствия и влияние этого развития на экономику виртуального мира и экстраполировать полученные результаты на реальную экономику. Для экономической науки виртуальное пространство – это всего лишь очередная сфера приложения экономических интересов человека, а значит – новая terra incognita, на которой действуют экономические законы и развиваются экономические отношения.

Список литературы:

1. Бард А., Зодерквист Я. Netократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005.
2. Сайт некоммерческой организации Creative Commons //creativecommons.org: URL: http://creativecommons.org/about (дата обращения 12.08.2011);
3. Сайт организации Open Source Initiative //opensource.org: URL:http://www.opensource.org/about (дата обращения 11.08.2011)
4. Сайт некоммерческой организации Free Software Foundation //fsf.org: URL: http://www.fsf.org/about/ (дата обращения 31.08.2011)

ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ

Дегтярева С.В., к.э.н.,
Дегтярёва Т.О.
ГОУ ВПО Омский государственный университет, г.Омск

Эффективное функционирование и дальнейшее развитие российской институциональной системы (структуры) как экономики, так и политики, идеологии невозможно без подсистемы самоуправления, а точнее – без подсистемы местного самоуправления.

Проблема становления местного самоуправления в РФ исследуется в настоящее время, в основном, учеными-правоведами, такими как Алферов А., Балмасова А.А., Бурмистов С.А., Дементьев А.Н., Лазаревский Н.И., Кеня П.А., Клименко А.В., Кодина Е., Коркунов Н.М., Костюков А.Н В. А. др. [1-4].

Однако в настоящее время в теории муниципального права еще не выработано единого мнения о содержании местного самоуправления и существенных характеристиках российской модели местного самоуправления. Теоретическое осмысление этих проблем, следовательно, остается по-прежнему актуальным в теории муниципального права. Представляется актуальным исследование института местного самоуправления на основе институциональной методологии, а также в рамках формирующегося направления этой теории – экономики права [5, с. 18].

Целью настоящего доклада является рассмотрение содержания института местного самоуправления как подсистемы институциональной структуры, анализ тенденций становления этого формального института в российской институциональной структуре на базе синтеза системного подхода и институциональной теории [6, с. 100-111]

Постановка цели обусловила решение следующих задач:

– на основе системного подхода и институциональной теории проанализировать тенденции развития института местного самоуправления как формального института в российской институциональной структуре;

– на уровне постановки проблемы выявить принципы поведения субъектов местного самоуправления

Институциональная структура, по нашему мнению, представляет меру базовых и комплиментарных институтов, определяемую менталитетом как неформальным институтом. Базовые институты в институциональной структуре определяют характер складывающейся в обществе институциональной среды, задают рамки, ограничения для деятельности комплиментарных институтов. Базовые институты, соответствующие типу институциональной матрицы данного государства, развиваются более свободно, спонтанно.

Развитие же комплиментарных институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами сбалансированное развитие той или иной социальной сферы, в соответствии с концепцией С.Г. Кирдиной, требует целенаправленных усилий со стороны социальных субъектов для их внедрения [7, с.89-98].

Изменение меры базовых и комплиментарных институтов приводит к институциональным изменениям, на наш взгляд, как к позитивным, так и к негативным. И если процесс формирования неформальных институтов может происходить спонтанно и эволюционно, то формальные институты осуществляются другим способом институциональных изменений – посредством вмешательства государства [8, с.100,101].

Представляется, что материальной основой становления институциональной структуры России, формирующейся по восточной институциональной Х- матрице, является коммунитарность (концепция С. Кирдиной) [7, с. 39].

В институциональных же структурах, развивающихся по западной институциональной У-матрице, некоммунитарность или субсидиарность является основополагающим принципом их построения [7, с. 28].

Коммунитарность и субсидиарность как принципы построения институциональной структуры (системы), согласно системному подходу представляется, лежат в основе построения и подсистем этой структуры (системы), в частности, в основе формирования института местного самоуправления. Этот методологический подход дается нами в порядке постановки. Он позволяет нам утверждать, что подсистема местного самоуправления исторически выстраивалась в западной институциональной Y-матрице и в восточной институциональной Х-матрице по-разному, поскольку в основе ее становления лежали разные (противоположные) принципы и, одновременно, институты – коммунитарность и субсидиарность.

По мнению ученых-правоведов, трактовка местного самоуправления в конституциях западноевропейских стран, основанных на Европейской хартии местного самоуправления, и в РФ, значительно отличаются по следующим аспектам:

– пониманием роли и функций подсистемы местного самоуправления в системе государственного управления;

– самим субъектом местного самоуправления, муниципальным служащим, спецификой его правового статуса и ролью в местном самоуправлении.

С точки зрения ученых-правоведов, местное самоуправление – институт, во-первых, заимствованный, во-вторых, пришедший в Россию именно благодаря юридической мысли и посредством закона. Местное самоуправление как формальный институт и, возможно, комплиментарный институт к базовому институту местного управления в России, может, как нам представляется, в дальнейшем развиваться при значительном вмешательстве государства.

В долгосрочной перспективе успешное развитие института местного самоуправления как института, импортированного из другой институциональной системы и комплиментарного российскому институту местного управления возможно лишь

– при отделении местного самоуправления от государственной власти;

– при значительном влиянии на его развитие государства.

– при осознании населением территориального интереса, сформированности представлений о вариантах гражданского участия в его реализации, а также о сути новаций и реформ в сфере местного самоуправления;

– при формировании в обществе доминирующих индивидуальных, личностных ценностей, основанных на субсидиарности.

Итак, в докладе, в порядке постановки проблемы, был проанализирован институт местного самоуправления как формальный и комплиментарный институт институту местного управления, как представляется, базового для российской институ-

циональной структуры. Институт местного самоуправления, развивающийся на принципе субсидиарности, является институтом, импортированным в российскую институциональную структуру. Его успешное развитие в российской институциональной структуре возможно при определенных условиях: значительном влиянии на его развитие государства и формировании индивидуальных, личностных ценностей, основанных на субсидиарности.

Дальнейшее исследование института местного самоуправления в российской институциональной структуре возможно, как нам представляется, в следующих аспектах:

– анализ института местного управления (самоуправления) как формального института в его соотнесении с базовым неформальным институтом российской институциональной структуры – менталитетом;

– определение направлений формирования в российском обществе доминирующих индивидуальных, личностных ценностей, основанных на субсидиарности;

– выявление факторов, формирующих эффективное функционирование и развитие института местного самоуправления как института, импортированного в российскую институциональную структуру.

Список литературы:

1. Алферов А., Знаменская К., Кодина Е., Мирзалиев М., Юркова С., Широков А. Научно-методическое обеспечение процесса профессиональной подготовки и повышения квалификации специалистов органов государственной власти субъектов РФ и муниципальных образований по специальностям "Государственное и муниципальное управление" и "Муниципальное право" // Муниципальная власть. 2007. №2. С. 49 – 54.

2. Бурмистов С. А. Контроль в системе муниципальной власти России // СПС Консультант Плюс.

3. Дементьев А. Н. Теории местного самоуправления и их современные интерпретации // СПС Консультант Плюс.

4 Кеня П.А. Проблемы и пути оптимизации в развитии правового регулирования вопросов местного самоуправления // СПС Консультант Плюс.

5.Гриценко О.А. Економічна теорія права: шляхи пошуку предмету та методологіі. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 38-1. - Донецк, 2010. С. 18-25.

6 Дегтярева С. В. Методологические основания исследования институциональной структуры национальной экономики // Материалы VIII международной научной конференции международной ассоциации институциональных исследований. Специальный выпуск. Проблеми сучасноі економіки та інституціональна теорія. Збірник наукових праць. - Київ: КНЕУ, 2010. С. 100-111.

7.Кирдина С.Г.Институциональные матрицы и развитие России. Н -к, 2001.

8. Попов Е., Лесных В. Системный подход к проблеме импорта институтов в российскую экономику.//Общество и экономика,2005,№10-11.

9. Резолюция Всероссийской научно-практической конференции "Российская модель местного самоуправления: технологии эффективной реализации". М., 2006

10. Сергеев А.А. Местное самоуправление в Российской федерации: проблемы правового регулирования. М., 2006.

ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ МОДЕРНИЗАЦИЙ*

Диденко Д.В., к.и.н.
ИС РАН, г.Москва

В предлагаемом докладе проводится сравнение и теоретическое обобщение исторического опыта двух типов образовательных модернизаций: при переходе от аграрного к индустриальному обществу и его последующей трансформации в постиндустриальное.

Спецификой современной ситуации в России является сочетание постиндустриальных вызовов для ее экономических субъектов со стороны глобальной среды с незавершенностью индустриального развития национальной экономики. В этом отношении происходящая в экономически развитых странах постиндустриальная образовательная революция делает особенно актуальным обращение к историческому опыту образовательных модернизаций.

Сущность модернизации понимается как процесс развития в направлении к более конкурентоспособному и эффективному режиму функционирования социальных и экономических подсистем общества путем изменений его основополагающих институтов и используемых технологий. Каркас экономической составляющей данной теории сформирован концепциями стадий (Ростоу, 1961), источников, движущих сил, социальных факторов и количественных показателей (Kuznets, 1966) современного экономического роста, его типологических особенностей в «относительно отставших» странах (Gerschenkron, 1962, 1968).

Накопление человеческого капитала посредством создания и бурного развития национальных систем массовых организованных форм образования стало одним из ключевых направлений модернизации. Данную историческую задачу при переходе к индустриальному развитию решали многие страны. Некоторые страны продолжают решать ее и в настоящее время. Этот процесс получил терминологическое определение «образовательная революция» в West (1975), где был поставлен вопрос о механизме воздействия образования на экономический рост Великобритании в XIX в. В этом отношении модернизацию национальной образовательной системы следует рассматривать как процесс со сравнительно быстрыми темпами изменения ее количественных показателей, в результате которых она приобретает новую структуру и качественные характеристики.

Важными характеристиками **образовательных модернизаций на раннем этапе индустриального развития** в любой стране являются быстрое расширение начального образования, ликвидация массовой элементарной неграмотности и накопление критического уровня человеческого капитала, необходимого для ускорения экономического роста.

В докладе на отдельных исторических примерах рассматриваются основные характеристики образовательных модернизаций с точки зрения их продолжительности и эффективности. На основе сопоставления данных по СССР и другим странам делается обобщение, что прорыв в образовательном уровне при создании индустриальной экономики выражается в увеличении среднего числа лет обучения с 1-2 до приблизительно 5 на одного человека.

Для страны, экономика которой ориентирована на широкомасштабное технологическое и институциональное заимствование (в соответствии с догоняющей стратегией развития), крайне необходимо обеспечить достаточный в количественном и

* Использованы материалы исследования, выполненного при поддержке РГНФ (проект № 10-03-0247а).

качественном отношении образовательный уровень населения, чтобы обеспечить быстрое и успешное внедрение заимствований.

В этом отношении классическая модель, теоретически обосновываемая в Nelson-Phelps (1966), указывала на определяющее значение накопленного в странах-реципиентах критического объема человеческого капитала для осуществления успешного заимствования инноваций из внешней среды.

Теоретические исследования, делавшие акцент на скорости распространения инноваций и сокращения дистанции технологического «лидера» и «последователя», способны объяснить, почему отдача на человеческий капитал (измеряемая премией за квалификацию) имеет тенденцию возрастать в периоды модернизаций. По нашему мнению, характерные для таких периодов быстрые и неожиданные технологические сдвиги имеют следствием то, что инновационные и стремительно растущие сектора экономики предъявляют **повышенный спрос на редкие навыки**, ранее слабо востребованные или не существовавшие вообще.

Важной типологической особенностью образовательной модернизации при создании индустриальной экономики является то, что на ее ранних стадиях наиболее значимым политическим вопросом является экстенсивное расширение образовательной отрасли и рост количественных показателей образовательного уровня населения.

В этом отношении отмечаются позитивные результаты инициативной роли государства в стимулировании совокупного спроса на образовательные услуги. В то же время обращается внимание, что в ряде стран (преимущественно азиатских) значение частных источников было достаточно высоким, и их доля могла возрастать за счет государственных по мере развертывания образовательных модернизаций. В докладе приводятся результаты расчетов автора на основе официальной статистики и Noah (1966), согласно которым доля внебюджетных расходов в СССР с конца 1950-х гг. также начала расти.

При переходе к обсуждению характеристик **постиндустриальной образовательной модернизации**, указывается на следующие ее признаки:

1) Движение к практически всеобщему высшему (третичному) образованию, в результате чего фактическое среднее число лет обучения превышает 10 лет, а ожидаемое находится в интервале от 15 до 20 лет.

2) Измерение образования количеством лет (или часов) обучения все меньше отражает его роль как социально-экономического ресурса, в то время как качественные показатели выходят на первый план.

3) Усиление тенденции к интернационализации профессионального образования.

4) Растущий потенциал и значение информационных технологий в распространении знаний, что нашло выражение в развитии дистанционных форм образования.

5) По мере сокращения жизненного цикла экономически ценных знаний накопление человеческого капитала все больше реализуется не только в стандартных стадиальных формах образования, но также в различных практиках дополнительного профессионального образования (ДПО), обучения в семье и на рабочем месте.

В совокупности последнее явление нашло отражение в современной литературе в концепте «непрерывное образование», которое характеризуется гибкостью организационных форм. С этим связано расширяющееся в экономически развитых странах участие взрослого населения в повышении своей квалификации и профессиональной переподготовке.

При освещении вопроса о наличии признаков постиндустриальной образовательной модернизации в России анализируется, с какими вызовами она сталкивается и каким человеческим капиталом располагает, чтобы на них ответить. Результаты анализа свидетельствуют как о **наличии ресурсного потенциала российского образования для осуществления успешной социально-экономической модернизации страны, так и о существовании препятствий к его эффективному использованию**.

В пользу первого утверждения приводятся следующие аргументы:

1) Сравнительно высокие (для соответствующей группы стран по уровню дохода на душу населения) статистические показатели и экспертные оценки образовательного уровня населения и инновационной способности страны.

2) Опережающий рост инвестиций (и государственных, и негосударственных) в человеческий капитал по сравнению с физическим.

3) Периодическая корректировка ранее полностью господствовавшей тенденции к чистому оттоку человеческого и финансового капитала.

4) Сравнительно высокие уровни индивидуальной отдачи от инвестиций в инновационные формы накопления человеческого капитала (прежде всего, в дополнительные образовательные практики), особенно у получивших специальности для работы в новых для России отраслях экономики (по собственным расчетам автора).

5) Достижение основной частью молодого населения страны функциональной компьютерной грамотности.

В то же время, выделяются ряд **тенденций к демодернизации** образовательных практик на микроуровне и макроуровне:

1) Преобладание количественных, а не качественных аспектов расширения образовательного пространства в ходе фактически происходящего перехода к всеобщему высшему образованию.

2) Несмотря на присоединение России к «Болонскому процессу», степень фактической интернационализации российского профессионального образования оценивается как слабая.

3) Недостаток обратных связей российского рынка труда с рынком основных и дополнительных образовательных услуг.

4) Снижающийся после всплеска 1990-х гг. (по собственным расчетам автора) уровень участия экономически активного населения в повышении квалификации и профессиональной переподготовке (ДПО).

5) Крайне неравномерный и миноритарный характер распределения показателей частной эффективности ДПО (по собственным расчетам автора), что является демотивирующим фактором для его потенциальных получателей.

Совокупность указанных тенденций подтверждает разделяемую автором точку зрения (с разных позиций обосновывается, в частности, В.Л. Иноземцевым и В.М. Полтеровичем), что задачи догоняющего модернизационного развития для России в ближайшей перспективе более значимы по сравнению с собственно инновационными.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ АКТИВОВ — ПОИСК РЕСУРСОВ РАЗВИТИЯ

Ефимчук И.В., д.э.н.
ННГУ, г.Нижний Новгород

В середине XIX в. представитель старой исторической школы Б. Гильдебрандт в разработанной им на основе способов обмена трехстадийной периодизации общества назвал высшей стадией кредитное хозяйство. Кредит как механизм, снимающий нехватку денег и предоставляющий всем желающим доступ к капиталу, в его представлении выступал как источник неограниченных возможностей одновременно и для экономического развития, и для справедливой социальной организации, сглаживающей различия между богатыми и бедными. В процессе развертывания индустриального хозяйства развитые страны, а затем и весь мир столько раз сталкивались с финансовыми пузырями, надутыми чрезмерными кредитными вливаниями в экономику без учета ее реальных ресурсов, что эйфория по поводу безграничных возможностей кредитного хозяйства заметно убавилась. Хотя в конце XX в. в экономической науке появился яркий последователь идей Б. Гильдебрандта, предлагающий с помощью кредита решить и проблемы экономического развития стран периферии, и проблемы сокращения социальной дифференциации – перуанский экономист Э. де Сото.

Его идеи о капитализации нелегальной недвижимости, построенной в развитых странах без разрешения властей и не имеющей документального подтверждения права собственности, и масштабной кредитной экспансии под залог этой недвижимости еще недавно находились на пике популярности. После ипотечного кризиса в Соединенных Штатах вряд ли они будут восприниматься с тем же энтузиазмом, что и раньше. Но проблема, поставленная де Сото, заслуживает серьезного внимания, поскольку в современном мире речь идет о поиске и привлечении любых ресурсов, способных обеспечить экономическое развитие, причем на возможно более длительную перспективу.

Масштабы и влияние финансовой сферы в индустриальном хозяйстве настолько велики, что они затеняют азы экономических знаний – развитие осуществляется не за счет денег, а за счет вовлечения в хозяйственный оборот новых ресурсов (либо старых ресурсов, высвобождаемых из прежних комбинаций) благодаря созданию более эффективных технологий. Заслуга денежных потоков (и реальных, и виртуальных) в том, что они приводят в движение все остальные ресурсы, перенаправляя их из старых, низкорентабельных вариантов использования, в новые, более эффективные. Точнее и полнее всего этот процесс охарактеризован Й. Шумпетером. Кредитные операции с момента своего появления всегда осуществлялись под будущий прирост дохода. Кредит появился благодаря сезонному характеру сельскохозяйственных работ – обедневшие крестьяне занимали у богатых соседей посевной материал под будущий урожай. Но это был в основном натуральный кредит. Денежный кредит возник из потребностей дальней торговли – но это опять же был кредит под будущие товары, которые купцы собирались доставить из экзотических стран. Имеющиеся активы служили страховкой для кредиторов, но покрывались займы за счет доходов от привезенных товаров. Основы современного кредитного механизма были отработаны итальянскими финансистами для шампанских ярмарок, но сами ярмарки возникли как центр оборота товаров, привозимых из стран Востока и Северной Европы.

В индустриальном хозяйстве ничего не изменилось, за исключением одного принципиального обстоятельства – основным источником богатства в обществе стала не торговля, а промышленность. Именно туда устремились кредитные потоки.

Кредитование по Й. Шумпетеру – это торговля деньгами «из воздуха» под будущие товары и услуги, которые будут созданы экономикой. Реальным (существующим) обеспечением таких виртуальных денег сначала была земля: крестьянские земли, отнятые при "огораживании" в Англии; поместья французских аристократов и католической церкви, экспроприированные Великой французской революцией. Начиная с промышленного переворота, капитализируемым активом (с помощью эмиссии акций или банковского кредитования) становились основные фонды промышленных предприятий. Существующий актив служил необходимым залогом для страховки от возникающих рисков, но он не менял сущность кредитных отношений – их устремленности в будущее. Если бы объемы производства не росли экспоненциально, современная высокоразвитая система кредита никогда не смогла бы сформироваться. К. Викселль первым показал, что в основе банковского процента лежит естественная норма процента как денежное выражение чистой производительности капитала в реальном секторе экономики. Если не будет приращения реальных благ, никакие залоги и обеспечения, ни материальные, ни нематериальные, не обеспечат «связывание» виртуальных кредитных денег, их производительного использования и увеличения богатства. Чтобы кредитная экспансия не превращалась в спекулятивные финансовые пузыри, необходим не столько залог из настоящих ресурсов (прежде всего любых видов недвижимости) как гарантии сохранения существующего на данный момент состояния кредитора, сколько будущие ресурсы, которые обеспечат реальное наполнение кредитных денег.

По сути, активом, составлявшим реальное содержание и обеспечение виртуальных денег на протяжении всего периода существования индустриального хозяйства, были не уже имеющиеся материальные ценности, не недвижимость, а углеводородное топливо. Можно только согласиться с выводом авторов теории техноценозов Л. Бадалян и В. Криворотова о том, что основной используемый энергоресурс является базой ведущей мировой валюты и мощи политического доминанта эпохи. Уголь был непосредственным капитализируемым активом британского фунта стерлинга, а нефть – американского доллара. Косвенно углеводороды были основой и вторичной кредитной эмиссии, которая приводила в движение все остальные ресурсы и соединяла их с энергетическими для увеличения выпуска продукции (товаров и услуг). Фактически запасы энергоресурсов являются тем высоколиквидным активом, который капитализирует государство-лидер, создавая развитую инфраструктуру их добычи, транспортировки и переработки в мировом масштабе, и на которой расцветает высокоразвитая диверсифицированная финансовая система. Но эти запасы, во-первых, должны быть в наличии, как гарантия будущего прироста реального, а не эфемерного денежного богатства; во-вторых, они должны быть рентабельными, что определяется, прежде всего, достигнутым уровнем технологического развития.

Череда финансовых пузырей конца XX – начала XXI вв. наглядно продемонстрировала, что современная экономика страдает не от отсутствия существующих активов, пригодных для капитализации. Таких активов вполне достаточно. Низколиквидных, не слишком интересных финансовой системе – больше, чем ей необходимо, а высоколиквидые заложены и перезаложены как поместья российских дворян на закате эпохи аграрного хозяйства. Современной экономике отчаянно не хватает будущих активов (или активов будущего), способных при их использовании принести не спекулятивный, перераспределенный, а реальный, приращенный доход за счет роста общественного богатства.

Поиск таких активов, пригодных для капитализации под развитие, не прекращается и в реальном, и в финансовом секторах экономики. Иногда он заканчивается нетривиальными решениями, например, такими как Киотский протокол, оформивший механизм глобальной торговли квотами на выбросы парниковых газов. Протокол

фактически капитализировал будущее – угрозу надвигающегося глобального потепления. Именно опасность возможного в ближайшем будущем изменения климата стала тем активом, который позволил выпустить необходимые финансовые инструменты и организовать их оборот, а вовсе не сами квоты на выбросы. Если бы не было грядущей угрозы (на сегодня даже не доказано окончательно – реальной или надуманной), никого бы не волновали выбросы газов, названных парниковыми, и никто бы ни стал за них платить. С конца XX в. формируется механизм капитализации возобновляемых источников энергии (ВИЭ), подаваемых как альтернативная энергетика будущего, с помощью так называемых «зеленых сертификатов». Он пока еще слабо развит и к тому же встречает мощное сопротивление со стороны сектора углеводородной энергетики, перешедшего в активное наступление после внедрения технологий добычи сланцевого газа и открывшейся перспективы их дальнейшего совершенствования. Углеводородное топливо опят подается как основа будущего развития, причем неограниченного во времени благодаря запасам материнских пород и использованию технологий глубокого бурения.

Вряд ли вызовет сомнения вывод, что углеводороды останутся ведущим активом, обеспечивающим развитие на период грядущего, шестого Кондратьевского цикла. Его повышательная волна прогнозируется специалистами по циклической динамике с начала 20-х по 40-е гг. XXI в. Оценка на более длительную перспективу проблематична, поскольку информация о неисчерпаемых запасах нефти и газа глубокого залегания нуждается в подтверждении. Технологии использования таких запасов не менее дороги, чем технологии использования ВИЭ – в этом отношении они находятся приблизительно в равном положении; на сегодня не известно, какая сторона возьмет вверх. Более того, к середине столетия высока вероятность появления принципиально новых технологий и альтернативных энергоресурсов, способных вывести человечество на качественно новую траекторию развития. На сегодня риски, связанные с их экспериментальной отработкой слишком высоки, чтобы привлечь масштабный финансовый капитал. Не случайно большую роль в финансировании поиска в этом направлении играют средства государств.

В специальной литературе встречаются предложения сделать капитализируемым активом будущего патенты, лицензии, ноу-хау – интеллектуальную собственность человечества, новые идеи и изобретения, способные при их успешной реализации обеспечить прирост общественного богатства. Собственно, механизм подобной капитализации уже создан в специфической форме венчурного капитала. Его ограниченный характер обусловлен слишком высокими рисками, связанными с внедрением инноваций. Мало вероятно, что банки возьмут на себя выдачу кредитов под все существующие сегодня новые идеи, даже оформленные в полном соответствии с патентным правом. Наибольшие шансы стать интеллектуальным активом будущего имеют био и нанотехнологии. Но и они пока еще находятся на стадии отработки, не требующей массированной кредитной экспансии.

ИЕРАРХИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОНОМИКЕ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Жуланов Е.Е., к.э.н.
ПНИПУ, г.Пермь

В национальной экономике можно выделить следующие экономические воспроизводственные контуры:

1. Микроэкономический. В этом контуре обеспечивается воспроизводство товара фирмы, которое включает в себя следующие этапы: приобретение ресурсов, производство товара и отнесение производственных затрат на его себестоимость, реализация товара на рынке, покрытие затрат, возобновление производства. Продажа товара по себестоимости обеспечит его простое воспроизводство, а продажа с прибылью - расширенное воспроизводство.

2. Муниципальный контур. В нем обеспечиваются условия жизнеобеспечения населения за счет организованной социальной и производственной инфраструктуры. Социальная инфраструктура обеспечивает услуги продовольственного снабжения, здравоохранения, образования, водо- тепло- и электроснабжения, водоотведения, транспортного сообщения. В муниципальном контуре воспроизводятся потребительский спрос и трудовой ресурс одновременно. За счет социальной инфраструктуры осуществляется простое воспроизводство, включающее в себя последовательные этапы воспроизводства товаров и услуг жизнеобеспечения, потребления их населением, поддержания жизни в нормальном состоянии для выполнения нового воспроизводственного цикла. Расширенное воспроизводство обеспечивается за счет увеличения рождаемости и роста продолжительности жизни населения, что требует развития производственной инфраструктуры для увеличения занятости. Это удешевляет трудовой ресурс и стимулирует развитие предпринимательской деятельности при условии увеличения межмуниципального товарооборота.

3. Региональный контур, на уровне субъекта РФ. Выделение данного контура обусловлено, прежде всего, дифференциацией природно-климатических условий и оснащения регионов природными ресурсами. Она обуславливает разную структуру промышленности и отраслевую специализацию, а также разный уровень региональных цен на одни и те же товары в стране. Дифференциация отраслевой специализации приводит к разному уровню доходности региональных предприятий, порождает разные денежные потоки и отличия в финансовой инфраструктуре, что выражается в дифференциации процентных ставок банков, объемов кредитования и темпов инфляции в регионах. В связи с этим системы рынков в регионах будут различаться по экономическим параметрам и деловой активности. При этом простое воспроизводство возможно только внутри региона, так как спрос ограничен и возможностей для увеличения объемов хозяйственной деятельности нет. Расширенное воспроизводство обеспечит межрегиональное взаимодействие.

4. Национальный экономический контур, который включает в себя подсистемы регионального воспроизводства. Выделение данного контура можно обосновать спецификой законодательных основ функционирования национальной экономики в мировом хозяйстве.

Наиболее значимым элементом в каждом воспроизводственном контуре являются факторы экономического роста. К ним относятся источники увеличения общественного производства, определяемые эффективностью использования факторов производства.

На уровне предприятия выделяются следующие факторы:

1. Физический капитал. Он непосредственно влияет на прирост реального объема производства как материальная основа, из которой производится готовая продукция.

2. Физический труд – это процесс производства продукта.

3. Интеллектуальный капитал – обеспечивает прирост производительности физического капитала, т.е. увеличивает объем продукции.

4. Отдача от масштаба производства – с ростом отдачи от масштаба производства сокращаются затраты на единицу продукции. Данный фактор служит источником увеличения общественного производства на один рубль затрат.

5. Производительность труда и капитала характеризуют рост объема производства продукции благодаря увеличению интенсивности использования обоих ресурсов, т.е. служит источником увеличения объема производства.

6. Научно-технический прогресс обеспечивает развитие технологии производства, снижая потребление ресурсов и увеличивая производительность труда.

В муниципальном контуре можно выделить факторы:

1. Социальная инфраструктура. Ее слаженная работа служит основой для существования и приумножения населения, т.е. для прироста фактора производства - рабочей силы. Следовательно, она является источником увеличения общественного производства.

2. Продолжительность жизни населения и темп роста численности населения. Чем длиннее жизнь населения и выше темп его роста, тем больше рабочей силы формируется с течением времени, что обеспечит рост объемов производства.

3. Потребительский спрос. Данный фактор обеспечивает рост объема спроса на общественный продукт и служит источником увеличения его производства.

В региональном контуре можно выделить факторы:

1. Природные ресурсы, служащие материалом для производства товара. Чем их больше, тем больше производственные возможности страны. Следовательно, они служат источником роста общественного производства.

2. Структура промышленного производства. Чем более рациональна она сформирована и конкурентоспособна, тем ниже себестоимость товаров и больше товаров можно произвести при использовании одного и того же капитала.

3. Конкуренция на региональных рынках. Данный фактор стимулирует выработку предпринимательских идей, воплощенных в технологических и продуктовых инновациях. Он ускоряет естественный темп научно-технического прогресса, приумножая объем общественного производства во времени.

4. Норма сбережения. От данного фактора зависит инвестиционная привлекательность экономики региона. Прирост капитальных вложений увеличит региональное общественное производство.

В национальном воспроизводственном контуре можно выделить факторы:

1. Институциональные факторы. Они задают правила использования капитала и трудовых ресурсов в экономике через систему законов о налогообложении и методов бухгалтерского учета. Следовательно, за счет более полного использования данных факторов можно увеличить объем общественного производства во всех контурах.

2. Социально-экономическая асимметрия регионов. Снижение асимметрии позволяет задействовать в полной мере в общественном производстве ресурсы экономически депрессивных регионов. Это позволит дооценить ресурсы и увеличить объем национального производства.

Рассмотренные факторы иерархически взаимозависимы как и воспроизводственные контуры. Следовательно, факторы экономического роста более высокой

ступени иерархии оказывают влияние на факторы более низкой ступени. Исходя из этого, можно выявить основные противоречия в экономическом развитии воспроизводственных контуров при их взаимодействии. Между предприятием, максимизирующим прибыль, и муниципальным контуром выделяются следующие противоречия:

1. Предприятие максимизирует интенсивность физического и интеллектуального труда для обеспечения роста его производительности. Однако, это ведет к перенапряжению трудовых ресурсов и к сокращению продолжительности человеческой жизни.

2. Предприятие сокращает численность персонала при увеличении его производительности. При этом сокращаются потребительские расходы и темп роста численности населения.

3. Социальная инфраструктура муниципального образования не может гибко реагировать на запросы бизнеса и обеспечивать наиболее производительное использование капитала предприятия.

Между региональным и муниципальным контурами выделяются следующие противоречия при использовании факторов экономического роста:

1. Стимулирование роста нормы сбережения приводит к снижению темпа роста потребительских расходов.

2. Увеличение добычи природных ресурсов наносит вред экологии и здоровью человека, что снижает продолжительность жизни населения.

3. Развитие промышленного производства в регионе за счет смещения отраслевой структуры в сторону более прибыльных товаров требует изменения социальной инфраструктуры.

4. Усиление экономического роста региона за счет конкуренции на товарных рынках побуждает предприятия снижать затраты на рабочую силу и повышать интенсивность труда, это снижает продолжительность жизни населения и темпы роста населения.

Между национальным и региональным контурами также можно выделить противоречия при использованием факторов экономического роста. Институциональные факторы в комплексе с применяемым инструментарием фискальной и кредитно-денежной политики ограничивают деятельность по добыче природных ресурсов и производственную деятельность, что снижает эффект от региональной политики по развитию производства и структуры промышленности. Также в связи с возникновением административных барьеров на рынке замедляются конкурентные процессы.

Таким образом, основная задача при формировании механизмов государственного управления экономикой состоит в том, чтобы устранить противоречия в процессе применения факторов экономического роста в воспроизводственных контурах, обеспечив за счет этого синергетический эффект в национальной экономике. Иерархическое (горизонтальное) взаимодействие вышеуказанных контуров максимизирует синергетический эффект в национальной экономике обеспечивая ее ускоренный экономический рост.

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС КАК ФОРМА ПРОЯВЛЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Залозная Г.М., д.э.н.
ОГАУ, г.Оренбург

Любая национальная экономика является частью мировой экономической системы, которая предстает как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национально-государственных экономических систем (далее - НГЭС). Мировая экономическая система - внешняя среда по отношению к НГЭС, которые, являясь системой, должны противостоять внешней среде для сохранения своей целостности, Мировая экономика и НГЭС оказывают друг на друга взаимное воздействие.

В настоящее время основной и закономерной тенденцией трансформации мировой экономики является процесс глобализации, проявляющийся в возрастание объемов и разнообразия мирохозяйственных связей, что сопровождается нарастанием экономической взаимозависимости стран мира.

Носителями глобализации являются финансовые рынки, международные перемещения капиталов, кредитов, валюты. Эмпирические данные свидетельствуют об опережающем развитии финансовой глобализации по сравнению с глобализацией реального сектора. Процесс глобализации облегчает возможность мгновенного перетока огромных ликвидных средств в любую точку планеты, где имеются благоприятная конъюнктура или либеральное законодательство. Это приводит к изменению географического распределения потоков капитала. Так, если в 1990 г. 75% экспорта и импорта прямых иностранных инвестиций осуществлялось между ведущими развитыми странами – США, Великобританией, Японией, Францией и Германией, то в 90 – е годы началась перегруппировка сил между странами Запада, наблюдался рост инвестиционного потенциала европейских стран – пять крупнейших европейских инвесторов (Германия, Великобритания, Франция, Нидерланды и Швейцария) обеспечили 80% нетто-экспорта прямых иностранных инвестиций. С конца 1990-х гг. Европа становится мировым инвестиционным центром. Усиление активности европейских инвесторов произошло не только внутри ЕС, но и за его пределами, прежде всего на американском рынке. К 2001 г. 70% всех накопленных прямых иностранных инвестиций в США принадлежало странам ЕС. Общая сумма активов, контролируемая европейскими инвесторами на территории США, превышает американские активы в ЕС на 1,2 трлн.долл., что составляет около 14% американского ВНП[1].

Финансовая глобализация способствует росту объемов международных потоков капитала и снижению издержек финансового посредничества. Так, объем международных долговых ценных бумаг к погашению увеличился с 2,4 трлн. долл. в декабре 1994 г. до 10,3 трлн. долл. в июне 2003 г., то есть в 4,3 раза. Объем биржевой торговли фьючерсами вырос со 110 млрд. долл. в 1991 г. до 286 млрд. долл. в 1994 г. и до 502 млрд.долл. в 2002 г. На июнь 2003 г. стоимость фьючерсов, торгуемых на организованных рынках, составила около 14 трлн.долл., опционов – 24,4 трлн.долл. При этом среднедневной объем торгов на мировом валютном рынке (по валютным курсам апреля 2001 г.) увеличился с 1992 г. по 2001 г. на 48% - до 1,2 трлн.долл.[2]

Усиление конкуренции со стороны зарубежных финансовых институтов и инструментов способствует повышению эффективности финансовых рынков. Содействуя эффективности финансовых рынков, финансовая глобализация теоретически

---

[1] Струченкова Т.В. Движение капитала в условиях финансовой глобализации. Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 5. С. 68 - 69.

[2] Цит.по: Лебедев А.Е. Россия в глобализирующемся мире. ЭКО. 2004. № 4. С. 53.

способствует экономическому росту. Но практика 1990-х гг. выявила ряд негативных моментов финансовой глобализации. Так, рост потоков капитала, среди которых преобладают спекулятивные, приводит к повышению волатильности макроэкономических показателей стран-реципиентов и, в первую очередь, стран с нарождающимися рынками, финансовая система которых недостаточно развита и не обладает необходимыми «встроенными стабилизаторами». Изменения в настроениях инвесторов, вызванные снижением доверия к той или иной стране, приводят к массовому оттоку из нее капитала и, как следствие, к кризису. Примерами служат Мексика 1990-х гг., Юго-Восточная Азия 1997 г., Россия 1998 г., Бразилия 1999 г., Турция 2000 г, недавний кризис в Аргентине. Каждой стране при этом приходится искать свой ответ, на вызовы, которые приносит с собой финансовая глобализация.

Глобализация переносит кризисные инфекции, а невосприимчивых к ним НГЭС становится все меньше; глобализация осложняет достижение эффективной национальной государственной политики. Противоречия вызваны, прежде всего, тем, что глобализация набирает темп на фоне сохраняющейся дифференцированности НГЭС - участниц мирового сотрудничества по уровню общеэкономического развития, опыту государственного регулирования. Высокая степень открытости национальных экономик существенно повышает их взаимозависимость в торговом, кредитно-финансовом и валютном плане, что усиливает их уязвимость со стороны внешних шоков.

В первую очередь это относится к финансовой сфере, где массовые и быстрые международные перетоки ссудного капитала являются объективной неизбежностью. С конца 70-х годов нарушения равновесия в этой сфере стали почти регулярными. В 1977 г. банковский кризис в Чили затронул ряд стран Южного Конуса Латинской Америки. В 1979 г. банковский кризис в США привел к повышению учетной ставки сначала на внутреннем, а потом и на международном рынке капитала, что повлекло за собой банкротство Мексики и неплатежеспособность многих других развивающихся стран и вылилось в 1982 г. в длительный мировой кризис задолженности. В 1987 г. и 1989 г. имели место глобальные кризисы на фондовых рынках. В 1992 г. валютный кризис в Западной Европе заставил Англию и Италию выйти из механизма обменных курсов Европейской валютной системы и едва не развалил ее полностью. В 1995 г финансовый кризис вновь обрушился на Мексику. В августе 1998 г. кризис банковской системы России, вследствие которого резко упал курс рубля, поставил под вопрос погашение внешних и внутренних долгов. Начавшийся с ипотечного кризиса в США современный мировой финансовый кризис довольно быстро охватил наиболее активно вовлеченные в мирохозяйственные связи страны. Все это значительно усугубило международную финансовую нестабильность, включая заметное удорожание капиталов для стран с транзитивной экономикой и падение курсов акций во всем мире.

Эти факты свидетельствуют о том, что возрастающая взаимозависимость НГЭС обусловливает в случае дестабилизации в функционировании экономики какого-либо крупного участника мировой системы неизбежных международных последствий, включая распространение кризисных явлений на другие страны. Например, кризис в Юго-Восточной Азии, начавшийся в 1997 г., вызвал необходимость выведения денежных средств иностранных инвесторов с финансовых рынков этих стран. По принципу «домино» возникли проявления нестабильности в денежно-кредитной системе не только стран Юго-Восточной Азии, но и СНГ, а также Европы. При этом возникла ситуация неотвратимой зависимости денежных систем этих стран, что проявилось в усилении денежных потоков и в дефолте 1998 г. в России. Глобализация усиливает динамику денежно-финансовых потоков, что способствует проявлению нестабильности и неуправляемости со стороны государства.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ ОСНОВ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Зарецкий А.Д., д.э.н.
Кубанский госуниверситет, г.Краснодар

Современная мировая система капитализма подвергается жесткой критике за свою излишнюю прагматичность, недостаточную гуманистическую лояльность по отношению к человеку. Эта критика прозвучала на недавно состоявшемся мировом экономическом форуме в Давосе (январь, 2012 г.) в выступлениях известных экономистов и руководителей государств. Хотя в течение XX века экономическая теория приобрела многие гуманистические характеристики, что позволило капитализму трансформироваться в рыночную экономику, тем не менее, многие ее черты остаются излишне прагматичными, не способствующими развитию человека

Экономическая наука традиционно оперирует такими категориями и понятиями как спрос, предложение, рынок труда, финансы, ресурсы, факторы производства, издержки, человеческий капитал, социальная политика и др. Однако, главный производитель и потребитель экономических благ – это человек, который при этом не только потребляет полученные материальные блага, но и развивается как личность и субъект по отношению к экономическим процессам. И это, по сути, главное достижение рыночной экономики: формировать социализированного человека, способного удовлетворять свои желания в духовном, интеллектуальном, культурном, физическом, физиологическом, эмоционально-психологическом развитии.

Экономические отношения создаются людьми для улучшения своей жизнедеятельности. Классическая экономическая теория, конечно, развивается с учетом потребностей человека. В этом аспекте, особенно значимой является экономическая теория маржинализма, которую обосновали в 1870-е гг. австрийские ученые во главе с К.Менгером. Чуть позднее, на рубеже XIX – XX вв., возникло онтологическое противостояние двух методологических подходов в экономическом развитии общества. Первое – это марксистско-ленинская философия, которая считала, что история общества является его экономической историей. К.Маркс определял экономическое движение общества в одном направлении: от феодального общества к капитализму, который не является жизнеспособным в силу имеющегося непреодолимого противоречия между основными участниками создания экономических благ (буржуа и пролетариями). Поэтому марксизм полагал, что капитализм объективно должен быть заменен социализмом и коммунизмом. Социалистическую теорию этой замены в своих трудах разработал В.И.Ленин. Второе – культурологическое направление М.Вебера и П.Сорокина, которые считают, что экономический инструментарий жизнедеятельности общества определяется культурными укладами, т.е. переходом от одной культуры экономических взаимоотношений в обществе к другой, более высокой.

Например, П.А.Сорокин, русско-американский социолог, в развитие идей М.Вебера, предложил оригинальные подходы и получил всемирное признание как один из основоположников теории мобильности и стратификации. В своей многотомной работе «Социальная и культурная динамика» он объясняет историю человечества как последовательную смену культур, или цивилизаций. Он критиковал марксистскую точку зрения и придерживался позиции духовно-культурной детерминанты в трактовке общественной истории. По мнению П.Сорокина, люди живут, используя нравственно-культурные фундаментальные основы своей исторической памяти, а не думают только о капитализме или коммунизме.

Советская Россия (с 1922 г. СССР) сделала историческую попытку с 1917 по 1991 гг. построить свою экономическую жизнь по марксистско-ленинской теории. При

этом была поставлена стратегическая гуманитарная цель – построить общество, которое максимально соответствовало бы устремлениям всех его членов. Экспертный анализ показал, что попытка оказалась неудачной. Например, Л.Н. Толстой отмечал: «Человечеству только кажется, что оно занимается торговлей, войнами, искусствами, политикой и т.п. На самом деле единственное, что оно делает, оно уясняет себе нравственные законы, по которым оно живет». Оказалось, что уяснение этих нравственных законов только по марксистско-ленинской коллективистской теории не может осуществляться полностью для всех, т.к. люди неодинаковы в своих устремлениях, они имеют разные потребности и разные способности для удовлетворения этих потребностей. И при этом, потребности материальные – это какая-то часть от общих потребностей. Для людей главное – это ценность благ. Экономические отношения способствуют созданию богатства нации, а главное богатство любой нации – это то, что для нее является ценным. И развитие каждого человека при этом осуществляется в зависимости от принятых в обществе ценностей. Если наиболее ценным является высокий профессионализм каждого человека, его искусство и ловкость в выполнении какой-либо работы, то, соответственно, возникает и особая культура труда.

Ценности формируются культурой. Например, советская культура, основанная на патернализме, доминирующей роли государства во всех компонентах жизни каждого человека, обосновала и соответствующие ценности: преимущественное коллективистское мышление, пренебрежительное отношение к частной собственности на средства производства и имущество, неприязнь к индивидуальному труду, конкуренции. Сформированный этой культурой человек обладает соответствующими ценностными установками: сам он как индивидуальный субъект трудовых отношений ценности не представляет, а его способности могут проявляться только в коллективе. Соответственно и не сформировалась отечественная личная культура труда каждого человека, о которой писал еще в XIX в. К.Ушинский, давший обстоятельную оценку социальной важности труда: «…в экономическом отношении труд должен быть поставлен во главе других содеятелей человеческого богатства, природы и капитала, а не рядом с ними». Рыночная культура труда – это, прежде всего, личная культура каждого человека. Поэтому только через личную рациональную культуру труда может развиваться человек как социализированный субъект рыночных экономических отношений. Конечно, приобретение личной культуры труда является сложной проблемой для большинства граждан современной России. Дело в том, что в России не сложилось отношение к труду как к социальной ценности. Труд в стране потерял свою смыслообразующую функцию и превратился из основы образа жизни, как это принято в развитых странах мира, в средство выживания. Дело в том, что смысл труда не может быть сведен только к достижению материального благополучия, как это часто интерпретируется в отечественных экономических отношениях. Для поднятия роли труда, как первоочередной ценности общества, необходима четкая государственная политика, которая основывается на защите и обеспечении реализации прав граждан (работников), могущих и желающих работать лучше других. Авторские экспертные оценки, по материалам различных исследований, показывают, что только около 10 % студентов высших учебных заведений в России считают возможным достижение высокого положения в обществе благодаря честному, добросовестному труду.

Необходимо в обществе создавать для каждого человека с детских лет такие жизненные, воспитательные, психологические условия, где труд, профессионализм являются основными ценностями. Добиваться высоких экономических результатов в стране можно только через трудовое развитие каждого человека. По сути, концептуальная основа научного менеджмента («тейлоризма»), построена на приоритете работников желающих и способных трудиться лучше других. В.И.Ленин, в своей кон-

цепции теории социализма, еще в 1913 г., когда он опубликовал свою статью против научного менеджмента, не принял подход его основоположника Ф. Тейлора, который он назвал: «научная система выжимания пота» . Но рыночная экономика – это прежде всего личный, индивидуальный труд каждого, где, безусловно, требуется напряжение физическое, эмоционально-психологическое и интеллектуальное. Кстати, как показывает современный анализ проблемы, основоположники Советской России для поощрения социалистического соревнования, тем не менее, использовали латентно подходы научного менеджмента. Конечно, «стахановское движение» 1930-х гг. в первоначальном варианте было плагиатом подходов Ф.Тейлора, но когда оно стало «советизироваться», то необходимых экономических результатов для СССР так и не принесло. В коллективистском Советском Союзе рыночные приемы отношения к труду не получили должного распространения. Поднятая властными органами страны волна создания коллективистской жизни и в селе, и в городе, в 1920-1930-е гг., захлестнула все попытки индивидуализировать труд. Таким образом, в современной России необходимо заново создавать идеологию развития человека через труд, опираясь на труды К.Ушинского, И.Ильина и др. ученых дореволюционной России. Нужен совершенно новый культурологический подход к роли труда в нашей стране. В частности, целесообразным будет введение в школьные учебные программы курсов основ культуры труда, трудовой этики и т.п.

Экономическая теория, разрабатывая свои теоретические и эмпирические модели, должна исходить из того, что люди хотят не только максимизировать потребление, но и получать удовлетворение от самого процесса труда, профессионального занятия. В связи с этим, показатели образования и здоровья человека должны быть доминирующими в экономических исследованиях. Очевидно, что наибольшее распространение в этих исследованиях должна получать такая научная дисциплина как «экономика труда», которой необходимо расширить свой предмет исследования не только развитием социально-трудовых отношений, но и поиском социально-гуманитарной составляющей счастливой личной жизни каждого человека, качеством его жизни. Безусловно, как мы уже выше отметили, такая жизнь не может быть полной вне профессии и квалифицированного труда. Экономические цели развития человека необходимо трансформировать в разработку качественных характеристик жизнеобеспечения. Развитие человека необходимо интегрировать в структуру, которая максимально могла бы отвечать критериям социальной справедливости.

Английский философ XVII в. Т.Гоббс, обосновал свою теорию о том, что все люди эгоистичны и постоянно ведут борьбу всех против всех . По его мнению, общество – это просто скопление сталкивающихся атомов, находящихся в состоянии непрекращающегося движения. Этот конфликт непреодолим в социуме и поэтому его необходимо, просто учитывать, и выстраивать соответствующую экономическую политику, что и было сделано своевременно в Западных странах, где и была создана классическая экономическая теория. Представляется, что в современной России необходима специальная социально-гуманитарная программа по реструктуризации отношений в обществе: плавный переход от коллективистских подходов в этих отношениях, к индивидуализму. Иначе невозможно понять и принять классическую экономическую теорию (и научный менеджмент), которые изучаются в современных отечественных вузах. Классическая политэкономия А.Смита построена на индивидуализме людей, их эгоистических устремлениях. Кроме того, на индивидуализме людей обосновано знаменитое правило А.Смита о «невидимой руке» рынка, т.е. вся философия рыночной организации жизни общества. Соответственно, рыночное развитие отечественных граждан в требуемых экономических условиях должно быть ориентировано на индивидуальную мораль. Иначе, в России будут продолжать со-

здаваться псевдоэкономические рыночные отношения, а не те, о которых заявлено в Конституции РФ и других законодательных документах.

ПРОБЛЕМА АДЕКВАТНОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Землянухина С.Г., д.э.н.
Саратовский государственный технический Университет, г.Саратов

Адекватность отражения экономической теорией функционирования и развития экономической системы общества связана со сложностью, многогранностью экономической системы, объективными трудностями исследования и отражения, а также субъективными обстоятельствами, обусловленными нравственно-психологическими характеристиками ученых, принадлежностью к тому или иному общественному слою, выгодностью или непопулярностью в данный момент высказываемой позиции.

Значительное влияние на адекватность отражения экономической действительности оказывает идеология. В связи с этим и советская политическая экономия была идеологизирована и под влиянием идеологии не совсем адекватно отражала развитие и функционирование советской экономической системы. Достаточно сказать, что провозглашалось как уже созданное, а затем как развитое, социалистическое общество при уровне развития производительных сил, не соответствующем даже развитому капиталистическому способу производства. Влиянием идеологии определялся показ преимуществ социализма и противоположность социалистической и капиталистической системы, отсутствия при социализме кризисов, инфляции, безработицы и т.п. Идеологизированность экономической теории и неадекватность отражения процессов становления и развития советской экономической системы была обусловлена также спецификой этой системы, так как идеологизированной было развитие самой экономической системы. Естественно - исторический процесс развития российской экономики был нарушен в связи с революционными преобразованиями, в процессе которых наблюдалось забвение общих свойств и черт любой экономической системы и преувеличение специфических особенностей советской экономической системы.

Преобразования советского общества проходили под знаком деидеологизации, то есть развенчивания существующей в этом обществе идеологии. Причем, речь шла не о замене одной идеологии другой, не о необходимости корректировки существовавшей идеологии, а именно о ликвидации идеологии. Однако, если обратиться к формулировке самого понятия идеологии как совокупности общественных идей, теорий, взглядов, которые отражают и оценивают социальную действительность с точки зрения интересов определенных классов, то такое явление существует в любом обществе. Если же провозглашается отсутствие всякой идеологии, то это является ни чем иным, как демагогией, то есть преднамеренным извращением фактов для привлечения масс на свою сторону, для прикрытия корыстных целей господствующего класса.

Противоречивый, драматичный процесс развития отечественной экономической системы не мог не отражаться в экономической теории. И если рассматривать и экономическую теорию как систему, то следует признать, что состояние и развитие этой системы отражало состояние и развитие своего объекта исследования и все те

перипетии, которые претерпевала реальная экономическая система, так или иначе отражались экономической теорией. В развитии советской политической экономии присутствовала не только на идеологическую заданность ее исследований, но и имевшиеся несомненные достоинства, состоящие в достаточно высокой методологической культуре, в стремлении к проникновению в сущность явлений и отражению тенденций развития. И проявлением этого являлась системность экономической теории, анализ экономических законов и противоречий развития, отражение процессов формирования и функционирования единого народно-хозяйственного комплекса страны.

Подобно тому, как реальная экономическая система в процессе развития и перехода из одного качественного состояния в другое должна сохранять свою базисную структуру, наиболее общие структурно-генетические элементы, экономическая теория в процессе развития также должна сохранять, удерживать в своем арсенале наиболее общие категории, законы и закономерности, являющиеся результатом предшествующего исследования и отражающие общее в экономической системе. Конечно, развитие любой науки представляет собой такое накопление научных знаний, которое предполагает пересмотр, корректировку, а порой и отбрасывание ошибочных, не соответствующих действительности положений. Но закономерный процесс верификации знаний не должен разрывать связь, преемственность в развитии теории. Новое специфическое состояние российской экономической теории согласно принципу соответствия не должно полностью отрицать советскую экономическую науку, а должно сохранить те категории и законы, которые были в меньшей степени идеологизированы, давали характеристику базисной структуры экономической системы и прогрессивных тенденций её развития.

В настоящее время также существует расхождение между теоретическими моделями развитой рыночной экономической системы и реальной российской действительностью. Рыночные преобразования российской экономики привели к формированию еще более вопиющих деформаций, состоящих в криминализации экономики, в существовании коррупции и теневого сектора, в нарушениях принимаемых законов, в многократном отклонении цены рабочей силы от ее стоимости. В этих условиях преподаваемая экономическая теория отражает функционирование российской экономической системы с той же степенью адекватности, что и политическая экономия социализма, преподаваемая в свое время в вузах Советского Союза, отображала советскую экономическую систему.

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ОЦЕНКИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Ивлиев И.В.,к.э.н.,
Ивлиева Е.А.,
Мещеряков В.В., к.м.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

В последнее время в ведущих научных периодических изданиях появились статьи, в которых с политэкономической точки зрения анализируются макроэкономические показатели, их способность характеризовать реальное состояние видов экономической деятельности, например, производство в здравоохранении и предоставлении социальных услуг [2,5,6].

Применение показателя ВВП, который сохранил свою ведущую роль в новой версии СНС, сопряжено с тем, что метод измерения “добавленной стоимости” со-

держит определенную “эмпирически-хозяйственную логику[7], но ему присуще специфические особенности, которые могут привести к “различиям количественных и структурных параметров сопоставляемых макрокатегорий “[8]. Речь идет об одновременном использовании категорий стоимости и цены, что означает необходимость концептуального рассмотрения форм (элементов) национального продукта и определения сущности стоимости и цены.

Особенности отклонения цены от стоимости объясняются разными теориями. В частности, теория спроса и предложения показывает, что стоимость и цена проявляются исключительно в сфере обращения; причем, если спрос превышает предложение, то рыночная цена или, как отмечают неоклассики, стоимость товара, повышается, а при превышении предложения над спросом – понижается. Таким образом, данные функциональные зависимости характеризуют экономические законы на основе явлений обмена. Вот почему данные зависимости становятся ведущими индикаторами и элементами общественного воспроизводства. Данный подход подвергается критике не столько потому, что сущность стоимости надо искать прежде всего на стадии производства, а не в обмене, сколько потому, что ”спрос и предложение оказывают влияние не на рыночную стоимость, а только на отклонение рыночных цен от рыночной стоимости” [3]. В действительности закон спроса и предложения, как общий экономический закон, выражает объективную необходимость соблюдения соответствия между рассматриваемыми категориями обмена, которые приводят к состоянию равновесия на рынке и ликвидируют диспропорциональность в экономике. Более того, оппоненты рассматриваемого методологического подхода отмечают, что закон спроса и предложения, не вторгаясь в сферу производства, действует при обмене наряду с другим законом – законом стоимости. “В сфере обмена закон спроса и предложения не подменяет собою закона стоимости, а действует наряду и одновременно с ним как форма его выражения, как один из элементов механизма функционирования закона стоимости” [4].

Другая теория, в которой предпринята попытка объяснить различия стоимости и цен – это теория издержек, которая получила развитие в двух формах: объективной и субъективной. Объективная, больше известная как теория предельных издержек, рассматривает издержки как совокупность всех затрат на худших предприятиях, т.е. речь идет об индивидуальной прибыли, образующейся в зависимости от уровня развития техники, технологии и организации производства. Данный подход, по мнению противников теории, не рассматривает такие важные характеристики как стоимость и среднюю прибыль и поэтому в полной мере не может объяснить уровень цен различных товаров. Таким образом, расчет предельных издержек повышающихся объемов производства на худших предприятиях зависит лишь от уровня цен на затраты для рассматриваемых производств, а не от их стоимостей. Субъективный подход, проявляющийся либо в концепции “страданий” рабочих и капиталистов, либо концепции равенства издержек производства данного товара наивысшей полезности тех благ, которые общество могло бы получить, используя ресурсы лучшим образом, так же связан с анализом факторов, влияющих на формирование цены, а не стоимости.

Современная теория, развивающая концепцию издержек производства, представлена работами Дж.М.Кейнса. Он использовал две альтернативы в исследованиях: теорию общественного продукта и теорию национального дохода. Причем, с одной стороны, он их разграничивает, с другой стороны, отождествляет. В первом случае, совокупный чистый доход отличается от общественного продукта (ВВП) на величину “издержек использования” и величину ”добавочных издержек”. Разграничение указанных выше теорий заключается в том, что под первыми издержками он понимал расходы на покупку сырья, материалов и пр., под вторыми - амортизацион-

ные отчисления, неучтенные в “издержках использования”. С другой стороны, отождествление проявляется в том, что ценность продукции - это сумма доходов факторов производства или, другими словами, доход равный ценности текущей продукции [1]. Однако, по-мнению противников Дж.М.Кейнса, включая в фактор”труд” личные услуги предпринимателя , он не делает различий между наемными работниками, выполняющими функции управления производством и предпринимателями - собственниками ,что, по существу, означает повторный счет при оценке стоимости производства.

Достаточно популярной теорией, объясняющей взаимодействие стоимости и цены, в настоящее время является теория предельной полезности. Сторонники данного подхода оперируют характеристикой “ценность товара”, которую выводят из субъективной оценки его полезности и редкости. Они считают, что пропорции, в которых один товар обменивается на другой, зависят от того, как участники обмена оценивают полезность этих товаров. Причем в процессе удовлетворения благ действует закон “убывающей полезности”. Поэтому их ценность определяется предельной полезностью конечного продукта и стоимость товаров зависит от меры пресыщения благами. Оппоненты указывают на неправомерность некоторых положений теории, например, что существуют такие блага, например, как средства производства, которые с точки зрения конечного потребителя не обладают полезностью. (Это означает, что потребителя не интересует, например, оснащение кабинета врача и используемое им оборудование).

Таким образом, рассмотренные конценции, определяющие особенности оценки добавленной стоимости по различным видам деятельности содержат элементы условности, что свидетельствует о преобладании в них положений проявления форм сущности, а не самой сущности стоимости.В этой связи полезно обратиться к наследию классиков экономической теории.. Понимание А.Смитом годового продукта как “мира произведенных товаров” позволило ему определить присущие ему свойства: во-первых, полезность вещи или потребительную стоимость, во-вторых, меновую стоимость или цену, мерилом которой является труд. Данное положение оказало большое значение на выяснение смысла логической цепи между трудом и меновой стоимостью (ценой), то есть на принципиальное различие между стоимостью (трудовой) и меновой стоимостью. Характеризуя “скопление товаров” как инструмент макроэкономического измерения, если выражаться современным языком, К.Маркс исследовал единичный товар, в котором открыл систему внутренних противоречий. Разрешение этих противоречий приводит к процессу “формообразования”, появлению новых в сравнении с самим товаром форм (категорий) . Он доказал, что в простом обмене стоимость первого товара как бы отделяется от его потребительной стоимости, придавая свой “образ” второму товару, сливаясь с его потребительной стоимостью, которая и выступает в роли эквивалента стоимости продаваемого товара. Другими словами, пока стоимость не отделяется от потребительной стоимости товара и не получает устойчиво самостоятельного выражения в виде золотых денег, она не может рассматриваться как особый вид национального продукта. Следовательно, взаимодействие стоимости и цены ,на наш взгляд, находит свое выражение в изменении статусов контрагентов (выступающих одновременно производителями и потребителями), которые в единой системе рыночного кругооборота обеспечивают соответствующие условия общественного воспроизводства.

Список литературы:

1. Дж.М.Кейнс.Общая теория занятости, процента и денег .М 1948,с.60-61

2. Р.П.Малахинова. Проблемы макроэкономического измерения//Вест.Моск.ун-та. Серия 6.Экономика,2011,№1,с.95

3. М.Р.Скулкин.Трансформационная полиэкономия.Изд-во Урал.гос.экон.ун-та.2002,с.155

4. Там же,с.155
5. А.В.Сорокин. Категориальные различия между общественным и национальным богатством.//Национальное богатство и национальный продукт,2010,с.54
6. В.Н.Черковец. Национальное богатство и национальный продукт с позиций общей экономической теории: ретроспектива и настоящее (материалы к лекциям и семинарам)//Российский экономический журнал.№2,2011 ,с.69
7. Там же, с.63
8. Там же, с.62

РОЛЬ ЗАТРАТНЫХ ФАКТОРОВ В РАЗВИТИИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Ильяшенко В.В., д.э.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

В экономической литературе инфляция рассматривается как макроэкономическая проблема. В теоретическом отношении это определяется рядом причин: 1) ее сущность выражается в снижении покупательной способности денег, а выпуск денег является монополией государства; 2) система денежного обращения функционирует на основе макроэкономических закономерностей; 3) динамика общего уровня цен зависит от соотношения совокупного спроса и совокупного предложения в экономике; 4) уровень инфляции непосредственно влияет на все макроэкономические процессы: экономический рост, безработицу, уровень жизни и т.д.; 5) антиинфляционная политика является составной частью государственной экономической политики. Вместе с тем функционирование макроэкономики представляет собой результат совокупного взаимодействия субъектов микроэкономики. В реальной экономике на темпы инфляции оказывают взаимообусловленное влияние как макро-, так и микроэкономические факторы.

Важное значение среди микроэкономических факторов инфляции имеют затратные факторы, прежде всего, средние и предельные издержки производства, что вытекает из теории инфляции издержек. Это связано с тем, что от предельных издержек зависит рыночная цена конкретного товара в условиях всех моделей рынка, следовательно, и уровень цен в экономике в целом. Статистические данные не содержат информации о динамике этих издержек в различных отраслях, но существуют показатели, которые в значительной степени определяют их изменение (в частности, цены на ресурсы). Ценой трудового ресурса выступает заработная плата, изменение которой воздействует на инфляционные процессы посредством увеличения как совокупного спроса в экономике, так и издержек производства. Не менее важную роль играют и цены на материальные ресурсы. В связи с этим наибольший интерес представляет динамика цен производителей в электроэнергетике, топливной промышленности, капитальном строительстве и тарифов на грузовые перевозки – от них зависят средние и предельные издержки всех предприятий.

Цены и тарифы на материальные ресурсы растут опережающими темпами по сравнению с ценами на продукцию обрабатывающей промышленности. Особенно интенсивно этот процесс происходит в начале календарного года. Так, индекс цен производителей в производстве, передаче и распределении электроэнергии, газа и воды в январе 2010 г. по сравнению с декабрем 2009 г. составил 104,8%, а по сравнению с январем 2009 г. – 117,0%; в металлургическом производстве – соответственно 102,3% и 119,3%; в производстве нефтепродуктов – 101,5% и 151,6%. В январе 2010 г. в металлургическом производстве на 12,5% увеличились цены на алюминий, на 10,8% – на чугун и доменные ферросплавы, на 7,2% – на медь. Индекс цен производителей в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, хотя

и снизился в январе 2010 г. по сравнению с декабрем 2009 г. и составил 92,0%, но по сравнению с январем 2009 г. был равен 229,4%, что во много раз выше уровня инфляции в 2009 г. Индекс тарифов на грузовые перевозки в среднем по всем видам транспорта составил в январе 2010 г. 119,8%. Можно добавить, что и тарифы на коммунальные услуги в январе 2010 г. увеличились по сравнению с предыдущим месяцем на 12,4%. Значение увеличения тарифов на коммунальные услуги, как и цен на другие материальные ресурсы, в развитии инфляции показало начало 2012 г. в связи с решением Правительства РФ о переносе традиционных сроков роста тарифов в 2012 г. с 1 января на 1 июля. В результате в январе 2012 г. по сравнению с декабрем 2011 г. в России наблюдался самый низкий в январе индекс потребительских цен за все годы рыночных преобразований – 100,5%.

Необходимо отметить, что исторически в процессе концентрации производства и капитала усиливается воздействие затратных факторов на причинно-следственный механизм инфляции. Это связано с объективно развивающимся процессом монополизации экономики. Усиление монополистического поведения связано с развитием концентрации капитала и производства, ускорением научно-технического прогресса, повышением экономической роли государства, расширением горизонтальной и вертикальной интеграции, усложнением структуры национального производства, глобализацией мировой экономики. После прошедших в начале рыночных реформ в России децентрализации экономики и разукрупнения предприятий в последующие годы наблюдается тенденция развития процессов экономической концентрации. По расчетам И.В. Князевой, с 1992 по 1997 гг. удельный вес отраслей промышленности высокой концентрации увеличился с 30,4 до 37,5%; средней концентрации – с 23,7 до 28,0%; а низкой концентрации – снизился с 46,0 до 34,5%. В 1997 г. в обследуемых отраслях России уровень концентрации промышленного производства был значительно выше, чем в США. Удельный вес высококонцентрированных рынков в российской промышленности составлял 37,5%, а в США – 10,2%; низкоконцентрированных – соответственно 34,5% и 64,0%. Доля 100 крупнейших российских предприятий в валовой добавленной стоимости увеличилась с 1996 по 2000 гг. в два раза. В 2000-е годы происходило дальнейшее усиление концентрации посредством слияния фирм и приобретения пакетов акций.

Монополия, возникая в микроэкономической среде, по своей сущности, масштабам и экономической роли выходит на макроэкономический уровень; она может диктовать цены и ограничивать объем выпуска в отрасли, оказывая не меньшее влияние на ситуацию в макроэкономике через рост средних и предельных издержек производства во всех фирмах, чем государство, регулирующее эмиссию денег. Антимонопольное законодательство сглаживает негативную роль монополии в экономике, но не устраняет ее. Чем слабее антимонопольное законодательство, чем в меньшей степени оно соблюдается, тем весомее фактор производственного монополизма в развитии инфляционных процессов.

Теоретически доказано и практически подтверждено, что в условиях монополии и олигополии производители с целью получения максимальной прибыли заинтересованы в установлении более высоких цен на продукцию и производстве ее в меньшем количестве, при прочих равных условиях, чем при совершенной конкуренции. Поэтому преобладание в стране монополистических и олигополистических рынков следует рассматривать в качестве одной из существенных причин инфляции издержек. Это тем более важно, что именно на этих рынках, как правило, производятся энергия и топливо, потребляемые всеми фирмами и домашними хозяйствами.

Некоторые авторы, по нашему мнению, вполне обоснованно подчеркивают определяющую роль монополизации в развитии инфляционных процессов. Так, по мнению В. Усова, степень несоответствия совокупного спроса и совокупного пред-

ложения в значительной степени зависит от уровня развития трех видов монополизма в экономике: монополизма государства, монополизма профсоюзов и монополизма крупнейших фирм.

Существует и другая точка зрения на роль монополизации экономики в развитии инфляционных процессов, которая характерна для сторонников монетаристской школы. Так, Б. Икес подчеркивает, что трудно согласиться с утверждением, что причиной инфляции является монополизм российской экономики, так как это ведет лишь к единовременному повышению цен, а не к их постоянному росту. Подобная точка зрения вызывает возражения, так как, во-первых, увеличение цен предприятиями-монополистами в России хотя и происходит единовременно, но систематически; во-вторых, повышение цен на материальные ресурсы перманентно отражается на увеличении уровня инфляции в результате роста цен на промежуточные товары, что в свою очередь ведет к росту средних и предельных издержек производства на всех предприятиях, где они используются в качестве факторов производства, вплоть до выпуска конечной продукции. Нам представляется теоретически и практически уязвимой и позиция М. Афанасьева и О. Вите, которые считают, что единственный вид инфляции издержек, который оказывает значимое влияние на российскую экономику, – это так называемая инфляция на основе меняющейся отраслевой структуры спроса (ее иногда называют промежуточной между инфляцией спроса и инфляцией издержек). Однако, по мнению авторов, она генерируется не предприятиями топливно-энергетического комплекса, а неконкурентоспособными предприятиями перерабатывающих отраслей. Очевидно, что рост цен на продукцию перерабатывающих отраслей не может быть непосредственной причиной инфляции, в отличие от отраслей, производящих и реализующих материальные ресурсы, прежде всего предприятий ТЭК, цены на продукцию которых определяют средние и предельные издержки производства всех фирм.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ: СУЩНОСТЬ, ТРАНСФОРМАЦИЯ, ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Капогузов Е.А., к.э.н.
ОмГУ им. Ф.М.Достоевского, г.Омск

В XX веке в экономике рыночного типа производство такого типа общественного блага, как государственные услуги, выполняется специализированным агентом государства – бюрократией. Как механизм управления, основанный на формальных правилах, он является более эффективным с точки зрения общества по сравнению с предшествующими патримониальными формами. За счет специализации и разделении труда в бюрократических организациях, отбора персонала на основе меритократического принципа, на определенном историческом этапе (в индустриальную эпоху) бюрократии удавалось успешно решать задачи, возлагаемые на нее обществом в рамках социального контракта. Благодаря политической нейтральности была, в какой-то степени, решена проблема клиентелизма и патронажа, характерная для добюрократических форм государственного управления. Бюрократический этос, формируемый за счет следования мотивации «служения обществу» в условиях доверия чиновникам, наличие социальных гарантий и принцип конвейерности продвижения по службе были составляющими элементами механизма принуждения к исполнению бюрократического типа производства в структурах общественного сектора, способствовали снижению коррупции. Совокупность институтов, сопровождающих бюро-

кратический тип производства государственных услуг, составляют соответствующую бюрократическую *институциональную структуру,* являющуюся фундаментом классической модели государственного управления(Public Administration)[1].

Однако положительные стороны бюрократии сопровождаются и наличием своей противоположности – бездушием, формализмом, ригидностью, закрытостью. И если в индустриальную эпоху, по мере расширения присутствия государства в экономике, вызванного в том числе необходимостью решения мобилизационных задач в мирное и военное время, веберианская бюрократия в целом устраивала общество, то в последней трети XX века ситуация изменилась. В ведущих капиталистических странах под влиянием группы взаимосвязанных факторов (фискальный кризис, изменение системы ценностей, влияние глобализации и др.) изменилось отношение к бюрократии. Провалы государства и бюрократии, выразившиеся в неспособности решать сложные общественные проблемы, падение доверия к государству и его агенту – бюрократии, подготовили в общественном сознании почву для широкомасштабных реформ в сфере государственного управления.

Вопрос о функциях государства по производству общественных благ в экономической теории и практике не сводится к непосредственному производству последних в рамках единственно возможной институциональной структуры – бюрократии. Возможны и другие институциональные альтернативы, предполагающие различные варианты производства государственных услуг – путем делегирования полномочий государством по непосредственному производству организациям частного и некоммерческого сектора, при этом они могут уже стать не общественными, а частными (в случае отказа от государственного финансирования в условиях сокращения налоговых доходов) или клубными благами, предоставляемыми отдельным потребителям (сегментируемым по территориальному, статусному и другим признакам). Это также возможно и в случае государственного производства. Вопрос о конкретной институциональной структуре производства решается исходя из таких составляющих ее элементов, как условия формального и неформального социального контракта, варианты инфорсмента в сфере производства государственных услуг и переговорной силы участников политико-экономических рынков. В связи с этим рассмотрение бюрократии как объекта управления предполагает исследование вопросов ее реформирования, модернизации. Это предполагает анализ необходимости, возможности, альтернативных путей реализации и оценки результативности и эффективности реформирования.

Как нами было показано, обоснование как необходимости реформирования государственного управления, так и целесообразности применения отдельных инструментов, составило теоретическую основу такого явления, как Новый государственный менеджмент НГМ[2]. Хотя большинство зарубежных исследователей придерживаются такой трактовки формулы теоретической основы НГМ: теория общественного выбора (ряд авторов дополняет формулу неоинституционализмом (НИЭТ) + менеджеризм, нами, отталкиваясь от позиции Г. Грюнинга, расширяется данная точка зрения. Теоретическую основу как необходимости трансформации институциональной структуры производства государственных услуг, так и обоснование применения отдельных элементов инструментария реформ, составила расширенная экономическая теория бюрократии, включающая в себя, в частности, помимо вышеназванных также Новую политическую экономию и целый ряд школ в рамках, прежде всего англосаксонских исследований в области теории государственного управления.

---

[1] См. Капогузов Е.А. Институциональная структура производства государственных услуг: от веберианской бюрократии – к современным реформам государственного управления. Омск, ОмГУ, 2012

[2] См. в частности: Тамбовцев В.Л, Капогузов Е.А. Реформы государственного управления: теоретические основы и практическая реализация. Учебное пособие. М.: ТЕИС, 2010

В результате взаимовлияния теории и практики, произошла институционализация НГМ как научного направления, что, в том числе, оказало влияние на академическую, общественно-политическую среду, обеспечив политическую поддержку институциональных изменений в сфере производства государственных услуг и способствовало успешности реализации реформ через вовлечение субъектов в ход их реализации. Можно констатировать отход от превалирования нормативной парадигмы при рассмотрении процессов, происходящих в общественном секторе, переориентацию на экономические, в отличие от формально-правовых методов управления (приоритет эффективности над легальностью) как следствие развития процессов институционализации НГМ, широкого распространения идей повышения эффективности, прозрачности, доступности и отзывчивости при производстве государственных услуг. Базовые элементы НГМ (децентрализация полномочий и ответственности, внедрение конкуренции при производстве государственных услуг и клиентоориентированности в обслуживании, ориентация на конечный результат и социально значимые воздействия) базируются с одной стороны на контрактной парадигме государства и ее современной модификации – концепции Value for Money, предполагающей сервисный характер государства и трансформацию ментальных моделей при взаимодействии субъектов от дирижистски-патерналистских установок к сотрудничеству субъектов для максимизации общественного интереса. С другой стороны, несмотря на множество точек зрения о границах применимости достижений менеджмента частного сектора в секторе общественном, применение «лучших практик» менеджмента, в особенности на местном уровне, привело к широкому распространению менеджеристских инструментов, применение которых обосновывается различными направлениями экономической науки. Нами показана трансформация теоретического фундамента и инструментария государственного управления от веберианской модели (Public Administration) к менеджеристской (Public Management) к современному механизму социальной координации субъектов (Governance) и проведен сравнительный анализ данных институциональных механизмов координации взаимодействующих при производстве публичных услуг субъектов. Основные направления трансформации: 1) Внутриорганизационный механизм мотивации чиновников 2) Принцип финансирования 3) объект, характер контроля и оценки деятельности в сфере производств государственных услуг 4) механизм управления результативностью и предотвращения оппортунизма 5) условия роста общественной эффективности. Реформы в духе НГМ реализовывались с разными результатами в практически всех развитых странах, хотя импорт данного инструментария на российскую почву можно оценить преимущественно как неудачный. Это проявляется как в реализации бюрократического варианта реформы, так и в низкой ее эффективности с позиций социально значимых конечных результатов (Капогузов, 2012).

МЕТОДОЛОГИЯ СТРУКТУРНЫХ УРОВНЕЙ В ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ

Карасёва Л.А., к.э.н.
ТвГУ, г.Тверь

Экономика как саморазвивающаяся органическая система имеет не просто некую общую структуру, но и разные уровни внутри нее и соответственно уровни функционирования. Общественно-сознательное воздействие на экономику невозможно без познания объективных уровней и субъектно-поведенческого в ее функциониро-

вании (оно может быть и субъектно-объективным и субъектно-субъективным). Непосредственно с методологией структурных уровней связана необходимость различения *функционарного и функционального* аспектов исследования экономических отношений. На этой методологической основе появляется реальная возможность раскрыть механизмы взаимодействия экономических агентов и внешней среды, процессов модификации, деформации, появления иррациональных и мнимых форм экономических отношений.

Аспектом методологии структурных уровней является *различение статики и динамики*. *Статичная структура* характеризуется «как вид композиции или вид упорядоченности элементов, который устойчив (инвариантен) относительно определенных его изменений, преобразований». В рамках исследования системы экономических отношений это имеет принципиальное значение, ибо позволяет обратить внимание на те *ограничения развития*, которые обусловлены взаимосвязью и взаимозависимостью элементов в рамках целостной системы. Для понимания *динамической* структуры принципиально различение *структуры и функции системы*.

Уровень представляет собой относительно самостоятельное образование, внутренне скоординированное, согласованное в рамках определенного множества. *Координация* в многоуровневых системах представляет собой «воспроизводство» однородности и равнозначности, иначе говоря, горизонтальной упорядоченности. *Иерархическая* структура характеризуется следующими свойствами: вертикальное расположение подсистем в главной системе, *приоритет действий* подсистем более глубокого уровня, *зависимость действий* подсистем нижнего уровня от фактического исполнения верхними уровнями своих функций. Идея иерархической соподчиненности уровней заключается в следующем: каждый последующий уровень входит в предыдущий с образованием единого целого, в котором верхний уровень обусловлен низшим.

Особый вопрос – *критерии* и причины *появления* и *различения* нового уровня в исследуемой системе. В качестве такого выступает возникновение нового элемента в структуре соседнего, более поверхностного уровня. Следствием этого является частичное изменение как его структуры, так и его функционирования. *Накопление таких элементов* и изменений ведет к *эволюции* всей системы, к ее *динамике*, – к качественным изменениям элементов системы или появлению новых как на уровне явлений, так и на уровне сущности.

Еще один аспект теории уровней – это *выделение* не только структурных уровней, но и *функциональных*, уровней *регуляции*, уровней *эволюции* и т.д. Методологическое значение выделения этого аспекта для познания экономических отношений находит свое выражение в двух подходах к исследованию объективной системы: *структурного*, с одной стороны, и *генетического*, – с другой. Первый раскрывает связи и отношения между сосуществующими элементами некоторой системы, второй – связи и отношения между теми же элементами, но в том порядке, как они возникли исторически (генетически) в ходе развития данной системы. Только в единстве структурного и генетического аспектов может осуществляться диалектическое познание объективного мира. Вместе с тем каждый из этих подходов в экономической теории относительно самостоятелен. Так, генетический подход раскрывает, прежде всего, основную закономерную нить развития общественного производства. Специфика структурного подхода – анализ существующей системы и ее функционирования в пределах определенного уровня развития.

Методология структурных уровней не содержит сама по себе универсального критерия выделения слоев, уровней отношений. Выделение тех опосредствований, которые играют ключевую роль, зависит от особенностей экономических отношениях в той или иной хозяйственной системе и может быть сделано только в ходе экономи-

ко-теоретического исследования. Выделим следующие уровни структуры и функции общественного хозяйства (рис.1.).

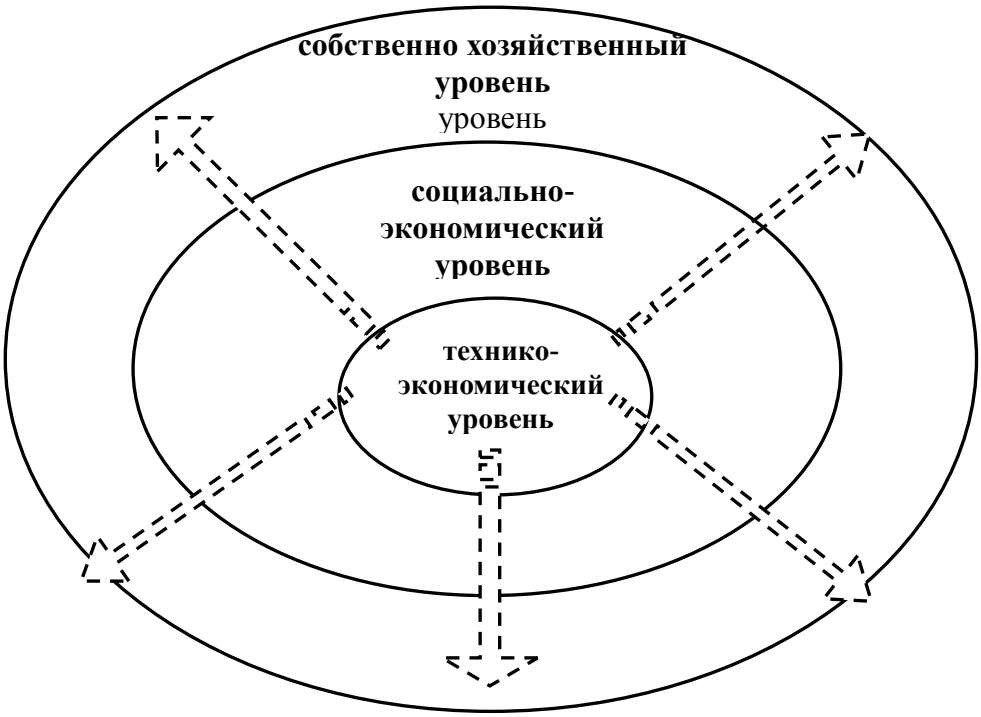

Рисунок 1 – Структурные уровни общественного хозяйства

Экономико-теоретический аспект исследования российской хозяйственной системы требует концентрации внимания на содержании *социально-экономического уровня* ее функционирования. В связи с этим актуализируется дискуссия о трактовке собственности как *присвоения* или отождествлении собственности *со всей системой экономических отношений*. На наш взгляд, структурообразующим и потому исходным в круге причины и действия экономической системы выступает *тип разъединенности факторов производства,* то есть форма собственности. Другими словами *форма собственности как определенный тип соотношения (распределения факторов производства) составляет строение экономической системы*[1]*.* Именно на ее основе происходит *функционирование – присвоение* (производство, распределение, обмен, потребление), реализующее ту или иную форму собственности, воссоздавая экономическую структуру, превращая ее из предпосылки в результат функционирования. Ответ на вопрос о том, *что предопределяет, обусловливает* тот или иной тип распределения факторов производства, требует детализации содержания *технико-экономического* уровня экономической системы. Он представлен *типом общественного разделения и кооперации* труда, что и предопределяет *тип социального распределения факторов производства*. Уровень технико-экономических отношений, с одной стороны, предопределяет социально-экономическую структуру экономических отношений, а с другой – возможности его воспроизводства и развития сужаются законами социально-экономического уровня.

На хозяйственном уровне социально-экономические отношения опосредуются объективно-необходимыми *организационными формами* их функционирования (рис.2). Законы организационно-экономического подуровня – законы оптимального

[1] Квасов, Р. А. Марксистское учение о собственности. Системный аспект / Р. А. Квасов. – Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та, 1980. – С. 7.

организационного функционирования экономики, предопределенные ее более глубокими уровнями. Особый *подуровень* хозяйственного уровня – *институциональный, представленный формальными* (нормы права) и *неформальными* (договоры и добровольно принятые кодексы поведения) институциональными ограничениями. Это уровень влияния *социальных институтов* на экономику.

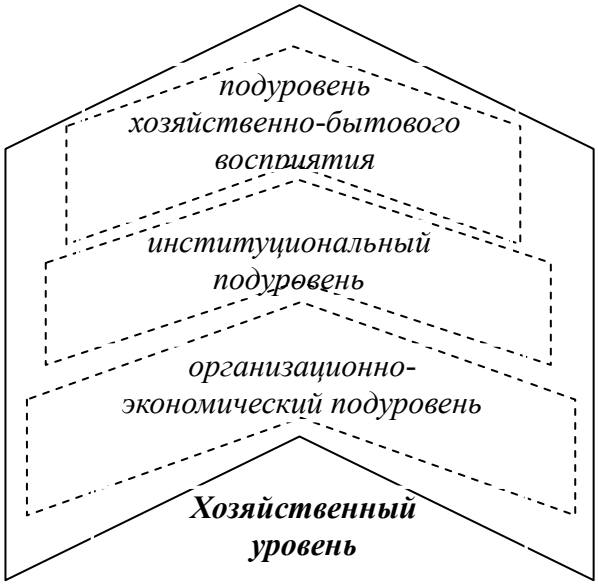

Рисунок 2 – Структура хозяйственного уровня

Особое место занимают *спонтанные* нормы, которые сознательно формируются хозяйствующими субъектами (как результат их адаптации к изменяющимся условиям внешней среды). Такие нормы формируют внешний слой по отношению к формальным и неформальным институциональным нормам.

Взаимодействие экономических и хозяйственных отношений представлено на рис.3.

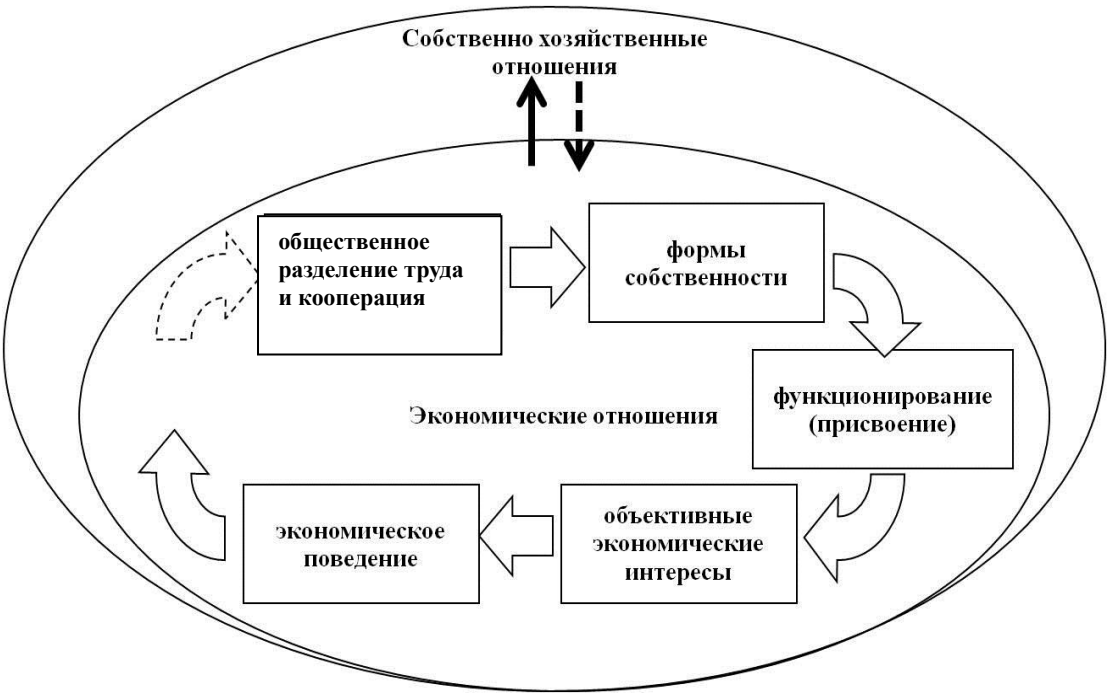

Рисунок 3 – Взаимодействие экономических и хозяйственных отношений

Представленные методологические и теоретические основания позволяют нелинейно исследовать *конкретные проблемы* современной *российской экономики*: отставание в сфере инноваций, кризис социально-экономического управления, деформацию бюрократической системы и др. Как структурна сама система, так и структурны проблемы ее функционирования. Понимание природы проблем и выявление среди них системообразующей необходимо, чтобы выработать адекватные институциональные нормы и механизмы их решения.

СУЩНОСТЬ И ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННОЙ УСЛУГИ[1]

Корабейников И.Н., к.э.н.
ОГУ, г.Оренбург

«Услуга» до настоящего времени является понятием, интерпретация которого еще продолжается в экономической науке. По законодательству РФ – это предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений [1]. На сегодня существует несколько признанных теоретических моделей изучения услуг, создателями которых являются такие признанные ученые, как Л. Берри, А. Парасураман, Д. Ратмел, Л. Эйглие, Е. Лангеард, В. Зейтхамл, М. Битнер, Ф. Котлер, Э. Гаммессон, К. Гренроос. Нами была проведена классификация особенностей различных интерпретаций понятия «услуга» (см. табл. 1).

Наиболее распространенные классификации услуг можно проследить в работе Н.В. Миронова [2]. В.В. Кулибанова отмечает, что можно выявить общую характеристику «товара» и «услуги» независимо от того, какой из трактовок придерживаться. Услуга так же, как и физический продукт, является реакцией производителя на запросы рынка и, следовательно, имеет свою потребительную стоимость. Это предопределяет ее товарный характер, который выражается в способности удовлетворить потребности людей с помощью ее (услуги) приобретения, использования и потребления [3].

Достаточно емко развитие теоретического обеспечения услуг в контексте развития классической теории услуг, неоклассической теории услуг, идей К. Маркса представлено в статье Е.П. Дятла и Н.В. Голомолзиной [4]. Они выделяют, что основой услуги является информация. Отмечается, что информация является редким благом только в том случае, если она превращается в объект собственности, который всегда имеет вещное содержание, даже если она фиксируется на бумажном или электронном носителе авторского права.

Стоит отметить, что понятие «информационная услуга» в настоящее время является недостаточно проработанным. Например, Л.Б. Ситдикова на основе анализа правовых аспектов и многообразия современных подходов ученых к исследованию данных дефиниций отождествляет понятия «информационная услуга» и «консультационная услуга» [5].

Фэйтмех (Мариам) Захеди под информационной услугой предлагает понимать совокупность трех категорий: разработка, техническая поддержка и доставка информации [6]. Он отмечает, что в настоящее время намечается тенденция перехода к интеграции аппаратных средств, программного обеспечения и консалтинга, которая перемещает промышленность от продажи изделий к продаже коммерческих ре-

[1] работа выполнена в рамках Гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых – кандидатов наук. Проект № МК-2939.2011.6

шений. Если распространится такой подход, то границы между аппаратными средствами, программным обеспечением и консалтинговыми фирмами будут стерты.

Таблица 1 – Особенности различных интерпретаций понятия «услуга»

№ п/п	Интерпретации понятия	Авторы	Особенности интерпретации
1	Потребительная стоимость, воплощенная и в товаре, и в виде «чистых» услуг, не получающих в виде вещи самостоятельного бытия отдельно от исполнителя	К. Маркс	Стоимостная оценка
2	Физический продукт – это предмет, устройство или вещь, в то время как услуга является поступком, исполнением или усилием	Л. Берри	Противопоставление услуги физическому продукту
3	Любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо	Ф. Котлер	Неосязаемость услуги
4	Это прежде всего результат взаимодействия исполнителя и потребителя услуги	ГОСТ Р 50646-94 и международ-ный стандарт ИСО 9004-2	Результат взаимодействия
5	Продукты труда, тождественные по своей экономической природе материальным благам	Л. И. Тыкоцкий	Результат труда, тождественный материальным благам
6	Это согласованный процесс взаимодействия двух или более субъектов рынка, когда одни субъекты воздействуют на других в целях создания, расширения или воспроизводства возможностей последних в получении фундаментальной пользы (благ)	А. П. Челенков	Процесс взаимодействия нескольких субъектов рынка
7	Нематериальные активы, производимые для целей сбыта	Р. Малери	Способ оценки услуги
8	Действия, результатом которых является либо какое-нибудь изделие, либо тот или иной полезный эффект	П. С. Завьялов, В. Е. Демидов	Результат действия
9	Процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия-поставщика услуг	C. Gronroos	Процесс, включающий серию неосязаемых действий

Производится слияние понятий «информационная услуга» и «информационный продукт». С помощью информационных продуктов и услуг потребитель имеет возможность удовлетворять потребность в новых сведениях и знаниях, а также различные эстетические потребности. Информационные товары и услуги предоставляют определенную информацию и средства, которые позволяют воссоздавать необходимые знания [7].

В основе информационной услуги лежит *информационная технология*, под которой понимается система процедур преобразования информации с целью формирования, организации, обработки, распространения и использования информации и знаний на основе следующих составляющих: компьютерная обработка информации по заданным алгоритмам; хранение больших объемов информации на машинных носителях; передача информации и знаний на любое расстояние в ограниченное время.

В.Н. Бугорский предложил краткий перечень потребностей общества в информационных услугах, в который входят [8]: долговременное хранение информации (книги, библиотеки, микрофильмы и т.п.); сбор (получение), хранение и предоставление информации для различных видов деятельности; научная и специальная

профессиональная информация (картотеки литературы и специальных сведений, аннотированные списки, реферативные и библиографические сборники и т.п.); управленческая информация для обоснования и принятия решений (статистические отчеты, сводки показателей деятельности, паспорта объектов, справочники, своды законодательных актов, архивы и т.п.); коммерческая информация (списки с адресами и телефонами фирм, сведения о товарах, их ценах, производителях, отчеты о финансовом состоянии фирм, курсы валют и акций, своды законов по коммерческой деятельности, налогам, авторскому праву и т.п.); массовая информация (расписание движения транспорта, адреса и профиль магазинов, прогнозы погоды, адреса предприятий бытового обслуживания, адреса станций медицинской помощи, справочники, справочные службы, в том числе телефоны, объявления в средствах массовой информации (СМИ) и т.д.); передача (пересылка) информации (почта, телеграф, телефон, радиосвязь и т.п.); обработка информации по различным направлениям хозяйственной и социальной деятельности: в органах государственной статистики, в научно-исследовательских и военных организациях, министерствах и ведомствах, на предприятиях и др.

Мы можем наблюдать, что информационная услуга может быть оказана на настоящем этапе развития экономики в двух видах: в виде представления (обмена) информации; в виде представления (обмена) знаний.

При предоставлении информационной услуги выделяют четыре базовых элемента, развитие которых можно обосновать с помощью теории информации и передачи сигналов и неоинституциональной теории: отправитель – лицо, генерирующее идеи, собирающее информацию, передающее ее; сообщение – собственно информация, закодированная с помощью символов; канал – средство передачи информации; получатель (потребитель) информации – лицо, которому предназначена информация и которое ее интерпретирует.

Список литературы:

1. Услуги [Электронный ресурс]. Разработчик – Web-and-Press. URL: http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RTxrzjo
2. Миронова Н.В. Маркетинг различных типов услуг. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 108-119.
3. Кулибанова В. В. Маркетинг сервисных услуг. – СПб: «Вектор», 2006. – 192 с.
4. Дятел Е.П., Голомолзина Н.В. К вопросу об экономической теории и истории услуг. // Журнал экономической теории. – 2009. – № 2. – С. 86-98.
5. Ситдикова Л.Б. К вопросу о соотношении понятий «информационная услуга» и «консультационная услуга». // Юрист. – 2009. – № 8. – С. 57-62.
6. Захеди Ф. (М.) Индустрия информации и знаний // Информационные технологии в бизнесе. Энциклопедия под ред. М. Желены. – СПб.: Питер, 2002. – 1120 с.
7. Информационный рынок [Электронный ресурс]. URL: http://5ka.ru/101/50955/1.html
8. Бугорский В.Н. Сетевая экономика: учеб. пособие. – М.:Финансы и статистика, 2007. –256 с.

МЕТАЭКОНОМИКА: НОВЫЕ СМЫСЛЫ И СОДЕРЖАНИЯ

Кузнецов Б.Л., д.т.н.
Камская государственная инженерно–экономическая академия,
г.Набережные Челны

Двадцать первый век несет человечеству новые вызовы и угрозы, масштаб, сложность и природа которых требует для их описания, анализа и решения не толь-

ко новых подходов, новой парадигмы, но и прежде всего новых смысловых понятий, в том числе относящихся к экономике.

Очевидно пришло время, когда вопрос о выживания человечества на Земле перестает быть объектом исследований футурологом, философов и астрономов. Возникает и встает в полный рост экономический аспект этой сверхпроблемы. Человечество в настоящее время не располагает достаточными интеллектуальными ресурсами, семантическим аппаратом для описания этой сверхпроблемы и ближнего и дальнего окружения проблемного поля, способного хотя бы приближенно описать экономическую суть процессов, работ и операций, которые должны быть выполнены, чтобы подойти к описанию, анализу и тем более решению экономических проблем, связанных с эволюцией климата на Земле, угрозой столкновения Земли с другими космическими объектами, извержением вулканов, способных остановить цивилизационный процесс на Земле, с сокращением потока солнечной энергии на Землю, возможной сменой магнитных полюсов Земли и, наконец, переходами «порядок - хаос», «материя - антиматерия», «вакуум – квантополевая структура материй».

И это при том, что экономическая наука, как отмечал Д.С.Львов, до настоящего времени «не имеет в отличие от физики и химии «теоретического ядра», которое признавали бы экономисты с самыми различными взглядами…».[1]

Экономическая наука, не решив основных проблем на уровне глобальной, национальной (макроэкономика), отраслевых, региональных (мезоэкономика), территориальных и микроэкономических проблем, вынуждена начать поиск ответов на исторически – эпохальные и наноэкономические уровни познания Природы и той сферы человеческой деятельности, которую называют экономикой.

Очерченная область новых проблем в системной связи с актуальными проблемами, решаемыми в глобальной, национальных, отраслевых, корпоративных, региональных, микроэкономических уровнях экономических исследований может быть обозначена как экономическое направление «метаэкономика». Речь не идет о механическом или системном объединении «макро -, мезо - , микро – нано» – экономик в новый конгломерат с новым названием. Ставится вопрос о новых смыслах и понятиях, которые еще вчера казались «светом далеких звезд», а сегодня возможно мы (человечество) уже опоздало с ответами на поставленные вопросы.

Метаэкономические аспекты экономики возникали не сегодня. Попытки осмысления экономических проблем на космическом и квантовом уровнях предпринимались и в прошлом. В.И. Вернадский отмечал: «История идей, относящихся к энергетике жизни, взятой в рамках космоса, указывает на почти непрерывный ряд мыслителей, ученых и философов приходивших более или менее независимо……к одним и тем же идеям… Мы находим краткие, но совершенно ясные указания, мысли и факты на энергетическое отличие живого от мертвого уже в трудах основателей термодинамики Р.Майера, В.Томсона (лорда Кельвина), Г.Гельмгольца…Позднее С.А.Подолинского…С.А.Подолинский понял все значение этих идей и старался приложить их к изучению экономических явлений…» Уместно расширить ряд исследователей с метаэкономическим мышлением такими именами, как Ксенафонт, Аристотель, Платон (античная Греция), Ф.Кенэ, Ф.Энгельс, А.А.Богданов, А.Эйнштейн, А.Чижевский, Ф.Хаек, Т.де Шарден, И.Р.Пригожин, Н.Н.Моисеев, В.А.Легасов, О.Тоффлер, А.Берталанфи, А.Бергсон, Г.Хакен, В.И.Арнольд, С.П.Курдюмов, С.П.Капица, Д.С.Чернавский, Г.Г.Малинецкий, Б.М.Генкин и др.

Методологической основой исследования метаэкономических проблем может выступить синергетика в версии И.Р.Пригожина – Г.Хакена. К достаточно успешной

[1] Д.С.Львов Предисловие к статье Гринберг Р. и Рубинштейна А.//Российский экономический журнал. 1997, №1

попытке изложения проблем метаэкономики можно отнести курс лекций Б.М.Генкина «Введение в метаэкономику и основания экономических наук», вышедшей в издательстве «Норма» в 2002 году.

Метаэкономический подход пока не имеет доминирующего направления исследований, нет понятийного аппарата, отражающего специфику исследуемых проблем, но актуальность супермасштабных проблем, стоящих перед человечеством, настолько остра, что может оказаться, что человечество слишком поздно осознала проблемы «Уеллострун», «Амос», таяния полярных шапок, замедления течения Гольфстрима, солнечной активности, возможных землетрясений и не подготовило глобальную и национальные экономики к ответам, если они были возможны.

Но широкое обсуждение к исследованиям метаэкономических проблем необходимо.

НОРМАТИВНАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Лавров И.В., к.ф.н.
ЮУрГУ, г.Челябинск

Проблематика нормативной парадигмы обусловлена потребностями в воспроизводстве общественной системы с точки зрения поддержания порядка, гармонии общих, корпоративных и частных интересов, единства экономического, этического и политического строя, комплементарности институтов, обеспечении экономической справедливости и реализации индивидуальных жизненных целей (позитивный анализ в этой связи направлен на исследование необходимых и/или достаточных условий, ограничений и факторов их достижения).

Нормативная парадигма науки такова, что при простом установлении смысла долженствования совершенно не важно, имеет ли эта оценка в каком-либо смысле «объективное» значение или нет, следует ли вообще делать различие между субъективно и объективно «хорошим». Достаточно отметить, что нечто считается ценным, как будто бы оно на самом деле было ценностью и благом. И наоборот, если на основании известной общей оценки установлена пара предикатов ценности для соответствующего класса, то этим дана возможность нормативных суждений; все формы нормативных суждений получают свой определенный смысл. Нормативная парадигма обязательно включает в свое строение побудительный ментальный источник (например, потребность, интерес) выдвижения теорий и решения проблем, благодаря которому разнообразные элементы (идеи, ценности, нормы, оценки, стандарты, стили мышления и поведения и т.п.) интегрируются в одно целое.

В истории экономической науки нормативная парадигма активно разрабатывалась во взаимодействии с позитивной в разных плоскостях анализа хозяйственной жизни (торговля, кредит, производство, собственность, управление) еще с античных времен, но в современную научную теорию – теорию экономики благосостояния – нормативная парадигма превратилась за последние 80 лет (с начала 1930-х годов). Постепенный рост научного знания в рамках нормативной парадигмы начался с преодоления методологии классической политической экономии в школах маржинализма в 1870-е годы, что достаточно подробно исследовано в российской и зарубежной научной экономической литературе.

На основе нормативной парадигмы формируется экономическая теория благосостояния, которая, в свою очередь, эволюционирует в направлении более общей нормативной экономической теории: «нормативная парадигма → теория благосо-

стояния → нормативная экономика». Нормативная экономическая теория, от которой можно ожидать несомненного научного прорыва в обществознании, находится еще в стадии становления.

Важный момент любой науки – понимание объяснительных возможностей концепций и теорий, составляющих ее основное содержание, а также правильное истолкование предмета научной дисциплины и ее методологии. В отношении теории экономики благосостояния мы предлагаем ограничить конкретные возможности концепций и теорий, составляющих дисциплину, во-первых, областью *сознания людей*, включая сюда структуру связей элементов *их сознания*; во-вторых, естественным отношением полезностей и благосостояния является отношение предпочтения или отношение «больше/меньше», что в целом соответствует неоклассическому взгляду на дисциплину и определениям А. Пигу, Дж. Неймана, О. Моргенштерна, В. Парето, Л. Вальраса, Ф. Визера, К. Менгера и других экономистов разных школ в неоклассическом направлении. Нормативная трактовка основополагающих категорий экономики благосостояния – подлинное достижение маржинализма и неоклассической экономической теории. Представление базовых категорий экономической науки через элементы сознания (и шире – человеческой психики) было свойственно не только создателям мейнстрима, но и творцам институциональной теории. Так, в самом общем виде Т. Веблен понятие «институт» определял как habit of thought («стереотип мысли»).

Опора на неоклассическое понимание сущности полезности и благосостояния, которая (сущность) обозначает элементы сознания, ощущения предпочтений индивидуумов, их субъективные оценки, а также ценности, взятые в отношении объектов, вещей, благ вообще, существующих в системе социальных и экономических отношений, выражает смену позитивной парадигмы (классической) на нормативную (неоклассическую) в исследовании стоимости, ценности, полезности, благосостояния, богатства, блага и т.п. экономических категорий.

Альтернативой полезности и благосостоянию как состояний сознания индивидуумов противостоит классическая позиция (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) приписывания полезности продукту труда (товару) в форме его потребительной стоимости, что, на наш взгляд, следует отнести к теориям позитивной парадигмы в экономике. Объективно у продукта труда (товара) существуют естественные и общественные качества, которые совершенно не зависят от сознания как производителей, так и потребителей. Совокупность «объективных» качеств продукта труда и составляет содержание понятия «полезность». Очевидно, что ничего общего с элементами сознания, с оценками и ценностями такая полезность (потребительная стоимость товара) не имеет, она совершенно *объективна*.

В основном к предметной области теории экономики благосостояния относятся ряд проблем, которые, во-первых, могут рассматриваться либо с позиций экономической эффективности, либо справедливости, либо с учетом и эффективности, и справедливости; во-вторых, наряду с экономической теорией благосостояния следует обозначить сферу прикладной экономики благосостояния, которая ориентирована на решение частных и в основном практических задач благосостояния; в-третьих, в рамках экономики благосостояния существует нормативная теория экономической политики государства и местного самоуправления, в которой решаются вопросы оптимального соотношения условий и средств достижения целей роста благосостояния населения страны.

Предметная область теории экономики благосостояния очерчивается следующей совокупностью проблем: содержание понятия общественного блага (общей полезности или пользы); механизм выявления содержания общественного блага; соотношение общего блага и результатов деятельности индивидуумов; влияние на

процесс взаимодействия общего и частного институциональной структуры экономической системы. Несомненно, что эволюция теории экономики благосостояния (особенно теории институтов благосостояния) расширяет рамки ее проблематики, которая влияет на методологию и теорию дисциплины.

В современной нормативной экономике, на наш взгляд, следует развивать ключевые положения М. Блауга и Л.А. Боулэнда о трех уровнях экономической науки: теоретическом, эмпирическом и эконометрическом, а также тезис Дж.Н. Кейнса о разделении экономики на позитивную (описание того, «что есть»), нормативную (определение цели, или «что должно быть») и искусство экономики («что делать», чтобы приблизить реальную ситуацию к цели). Так, принцип «триады» Дж.Н. Кейнса может применяться при построении типологии свойств нормативных и позитивных элементов экономической науки, хотя в качестве общей всем дихотомическим видам основы классификации выступает принцип рефлексии, или субъективно-объективного отношения. Принцип рефлексии вместе с принципом взаимодействия конкретизируют идею субъекта и объекта в познании. В методологии науки к области нормативного и позитивного экономического анализа относятся категории справедливости и эффективности, и они представляют дихотомические виды оценки благосостояния. В настоящее время доминируют два подхода к представлению нормативной экономической теории: с позиций эффективности и с позиций справедливости.

С позиций эффективности (т.е. с точки зрения позитивной экономической теории) можно рассматривать все проблемы экономики, включая благосостояние (таковы, на наш взгляд, работы В. Парето, И. Бентама, Р.Дж. Липси, К.Ланкастера). Аналогично, с позиций справедливости в работах некоторых западных ученых (Е. Мишан, И. Ставерен) рассматриваются все проблемы экономики, включая благосостояние. Но наиболее продуктивный вариант анализа экономики благосостояния предполагает синтез нормативного и позитивного на основе их дополнительности как субъективного и объективного. Причем субъективное и объективное логически взаимосвязаны в трех аспектах: онтологическом, гносеологическом и аксеологическом.

В основополагающей статье Л. А. Боулэнда об экономическом позитивизме приводится перечень дихотомических понятий, на основе которых обозначаются границы подходов (позитивного и нормативного) в рамках одной науки: 1) «есть – должно быть» (логико-гносеологическую интерпретацию представил Д.Юм, полагая, что из сущего не выводимо должное, эту же основополагающую дихотомию анализировал М. Фридмен в плане ее разрушения); 2) «триада Д.Н. Кейнса: позитивная наука, нормативная наука, искусство экономики»; 3) «наука – искусство» (впервые в рамках экономической методологии предложил Н. Сениор); 4) «синтетические суждения – аналитические суждения» (синтетические суждения составляют позитивное экономическое знание, напротив, аналитические – нормативное); 5) «объективное – субъективное» (производные от категорий объекта и субъекта познания и практики); 6) описательное – предписывающее (по существу они являются разновидностью понятий «есть – должно быть»); 7) «рациональное – иррациональное» (в гносеологическом отношении понятия конкретизируют дихотомию субъективного и объективного); 8) «прикладная наука – теоретическая наука» (в основе дихотомии прикладного и теоретического знания лежит противоположность источников чистого логического познания и познания, известного из хозяйственного опыта); 9) «романтический подход – классический подход» (в основе дихотомии лежит противоположность романтизма и реализма).

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ БОГАТСТВ В УСЛОВИЯХ НЕЭКВИВАЛЕНТНОГО ОБМЕНА

Леденёва М.В., к.э.н.
ВГИ (филиал) ВолГУ, г.Волжский

Интернационализация производства и капитала, углубление международного разделения труда, производственное кооперирование, региональная экономическая интеграции государств и их интеграция мировую экономику в настоящее время стали факторами интернационализации воспроизводства мирового богатства.

Развертывание процессов глобализации как экономической экспансии развитых стран в условиях усиливающихся ресурсных ограничений приводит к тому, что национальное богатство развивающихся стран теряет свою национальную принадлежность и становится частью национального богатства развитого мира.

Механизм перераспределения национальных богатств помогает раскрыть авторская концепция неэквивалентного межстранового обмена, оценивающая эквивалентность обмена с позиции его эффективности. Эквивалентным обменом является обмен товаров, при котором наблюдается равенство реальной добавленной стоимости, созданной каждым из участников обмена при условии равенства оплаты труда за труд равной квалификации и нормы прибыли при производстве с равной степенью риска, и потенциальной добавленной стоимости, которая может быть создана при обработке данного товара внутри страны. Если рыночное положение участников обмена различается, они получают различную выгоду в процессе обмена. При этом субъект, получающий большую выгоду, наращивает свой капитал и экономическую мощь за счет дополнительной добавленной стоимости, полученной в виде трансферта при обмене, что позволяет ему развиваться ускоренными темпами и еще более укреплять свое рыночное положение в сравнении с положением партнера. Все это становится предпосылкой воспроизводства отношений неэквивалентного обмена на новом уровне, при котором неравенство выгод участников обмена еще более усиливается.

Представляется, что в условиях рыночных отношений эквивалентный обмен является, скорее, исключением. Факторы, препятствующие выравниванию рыночного положения и, следовательно, доходности субъектов обмена, являются трудноустранимыми в условиях рыночной экономики. Устранение их возможно только при вмешательстве в процесс ценообразования на товары, услуги и рабочую силу и нормирования прибыли третьей стороны – государства, что противоречит принципам рыночной экономики.

В современных условиях глобализации ни одна из стран не может развиваться изолированно. В процесс воспроизводства национального богатства как бы «встраиваются» отношения с внешним миром. Если из внутреннего экономического оборота постоянно изымаются большие ценности, чем поступающие из-за рубежа, страна является донором, истощая свои возможности финансирования восстановления и развития материальных и нематериальных форм богатства. Напротив, страна, постоянно получающая «подпитку» извне, увеличивает шансы стать одним из лидеров мировой экономики.

Таким образом, перераспределение национальных богатств основывается на рыночном механизме, дополняемом экономической политикой ТНК и международных экономических организаций, действующих в интересах стран авангарда. Поскольку рыночный механизм сам по себе способствует воспроизводству и усилению отношений неэквивалентного обмена, становится понятным и логичным требование

о либерализации экономической политики развивающихся стран со стороны международных организаций (ВТО, МВФ, Всемирный банк и др.).

Следует подчеркнуть, что механизм перераспределения национальных богатств является завуалированным, и его субъекты не декларируют открыто свои цели. Субъектами перераспределения национальных богатств выступают, прежде всего, ТНК стран авангарда, а также национальные правительства и международные экономические организации. Выгодополучателями процесса перераспределения наиональных богатств являются ТНК, прочие бизнес-структуры и население стран центра.

Перераспределение национальных богатств осуществляется в процессе международных экономических отношений. Объектами перераспределения национальных богатств являются: добавленная стоимость, созданная экономическими субъектами развивающихся стран (при международной торговле), а также прочие элементы национальных богатств - человеческий капитал, финансовый капитал (в процессе миграции) и др.

При наиболее общем рассмотрении все методы глобального перераспределения национальных богатств можно классифицировать на экономические и неэкономические (военно-политические и административные). Отход от военно-политических методов к экономическим с крушением колониальной системы не означал полного отказа от их использования. Современные военно-политические методы перераспределения богатства от периферии к центру отличаются от использовавшихся 100-200 лет назад и предусматривают вмешательство во внутренние дела стран-доноров, организацию переворотов и «цветных» революций, разжигание национальной розни, спекуляцию понятиями «демократия», «права человека», «свобода слова», военное давление, реже - открытую военную интервенцию.

В свою очередь, экономические методы международного перераспределения богатства воздействуют непосредственно на процесс воспроизводства страны-донора, структуру и пропорции ее народного хозяйства. По сфере действия (сфера производства или обмена), на которую они направлены, данные методы можно разделить на две группы: структурные и обменные (рис.).

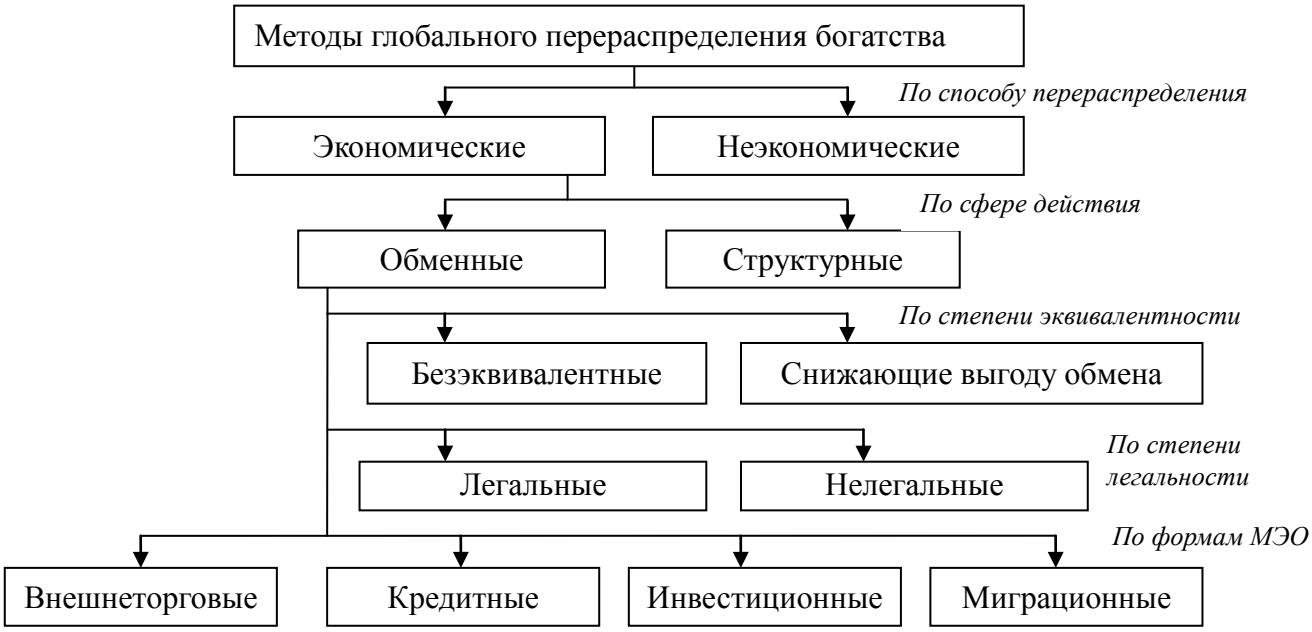

Рисунок – Классификация методов перераспределения национальных богатств

Структурные методы основаны на контроле процесса воспроизводства богатства, корректировке его условий и пропорций путем определения внутренней и внешней экономической политики стран-доноров с целью структурной ориентированности их экономик на страны Запада. Обменные методы базируются на контроле отношений обмена результатами и факторами производства страны-донора с внешним миром, формирование рыночной цены и величину выигрыша продавца и покупателя, посредством чего снижается его выгода для стран-доноров, ухудшаются их условия торговли.

В сегодняшнем перераспределении богатства структурными методами важная роль принадлежит ТНК и международным экономическим организациям, насаждающим в развивающихся странах политику либерализма, включающую в себя приватизацию, либерализацию цен, внутренней и внешней торговли, отмену ограничений на допуск иностранного капитала в различные отрасли национальной экономики, ограничение внутреннего субсидирования и т.д. Данная политика приводит к искажению условий воспроизводства, разорению местного бизнеса, технологической отсталости, деградации человеческого капитала, рассогласованности национальных интересов и снижению экономической эффективности производственной и торговой деятельности в масштабах государства. Инструментами «политики зависимости» выступают также затраты ведущих мировых держав (прежде всего, США) на так называемую «мягкую власть» (soft power), т.е. ассигнования на гранты, экономические и гуманитарные программы и др. При этом значительная часть таких расходов финансируется частными банками и корпорациями.

Развитые страны и ТНК господствуют на мировых рынках и определяют торговую политику. В целом, на глобальном уровне режимы торговли, миграции и охраны прав интеллектуальной собственности отражают большую рыночную власть богатых стран, которым вследствие этого достается вся выгода или большая часть выгод от обмена. Тенденция относительного роста цен на товары, производимые развитыми странами, и относительного падения продукцию, производимую в развивающихся регионах, во многом объясняется и тем, что мировые цены не являются свободными. Современные способы внеэкономического формирования цен многообразны и включают в себя: внутрифирменную торговлю по трансфертным ценам; связанные кредиты; бартерный обмен; подкуп чиновников страны-импортера; скупка государственных предприятий, продаваемых из-за финансовых затруднений; создание с госсектором предприятий по разработке сырьевых ресурсов и заключения различных подрядных соглашений; прямое политическое, военное, идеологическое вмешательство; государственные гарантии и механизмы страхования экспортеров капитала, обеспечиваемые правительством страны происхождения.

Методы перераспределения национальных богатств целесообразно рассматривать по формам международных экономических отношений. Перераспределение национальных богатства в процессе международной торговли имеет ряд аспектов: перелив потенциальной добавленной стоимости, потери в результате межвременной торговли, неблагоприятной динамики условий торговли и искажения валютного курса. Внешнеторговые операции используются и при вывозе капитала. В случае международного кредитования опасность заключается в риске невозможности выплаты основной суммы. В этом случае из внутреннего оборота страны-заемщика постоянно будут изыматься созданные ею ценности, необходимые для ее собственного развития. Другая опасность международного кредитования заключается в «связанных» кредитах международных финансовых организаций, которые лишают страну самостоятельной экономической политики. Что касается миграции рабочей силы, для страны-экспортера рабочей силы опасна безвозвратная миграция, в особенности «утечка мозгов». Если отлаженная схема перераспределения национальных бо-

гатств дает «сбой», включается процесс коррекции: слаженные действия субъектов перераспределения богатства в форме, как правило, открытого или скрытого политического давления.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРЕИМУЩЕСТВ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В МОДЕЛИ ФИСКАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

Майбуров И.А., д.э.н.
УрФУ, г.Екатеринбург

Как известно, общественные финансы призваны выполнять три основных функции: перераспределительную, стабилизационную и аллокационную. Посмотрим, какие из них наиболее эффективно реализуются централизовано, а какие – децентрализовано[1].

Возможно ли, функцию перераспределения осуществлять децентрализованным способом? Теоретически – да, практически – нет. Представим страну, состоящую из двух территорий *А* и *Б*. Они будут устанавливать разные налоги и предоставлять различный набор общественных благ. Допустим, что территория *А* введет прогрессивный подоходный налог и будет использовать значительные трансферты малообеспеченным. В свою очередь территория *Б* будет стремиться использовать принцип выгод в налогообложении имущества, транспорта и социальных платежей, оставив подоходный налог пропорциональным.

Если все индивиды руководствуются лишь экономическими соображениями, тогда естественно предположить, что люди с высокими доходами будут постепенно перемещаться на территорию *Б*, в то время как бедные люди в надежде на получение значительной бюджетной помощи будут стремиться попасть на территорию *А*. Возникнут раздельные поселения бедных и богатых (эффект убегания богатых от бедных), но функция перераспределения реализована не будет. Поскольку на территории *Б* не будет бедных и некому будет получать помощь, а на территории *А* не будет богатых и, следовательно, не будет финансовых ресурсов, чтобы оказывать эту помощь бедным.

Если все же какая-то часть обеспеченных индивидов руководствуется соображениями справедливости, считая необходимым участвовать в перераспределительных процессах, тогда они выберут территорию *А* для проживания. Туда же будут стекаться бедные – образуется совместное поселение (эффект следования бедных за богатыми). Но перераспределение будет осуществляться только на этой территории и вскоре все бедные устремятся туда, а богатые обнаружат, что все налоговое бремя легло на них, в то время как их обеспеченные знакомые спокойно живут на территории *Б* и платят налоги только за те услуги, которые потребляют. В итоге, в скором времени функция перераспределения также провалится. Таким образом, функция перераспределения может быть эффективно реализована только на федеральном (национальном) уровне.

Централизованная реализация стабилизационной функции также более эффективна, поскольку ареалы рынков значительно превышают границы территориально-административных единиц. В этом случае проведение затратной региональной (муниципальной) макроэкономической стабилизационной политики будет приводить к структурной деформации издержек и выгод. Издержки будет нести одна тер-

[1] Майбуров И.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. С. 265-270.

ритория, в то время как значительную часть выгод может потреблять другая территория. Возникает необходимость интернализировать подобные межрегиональные эффекты, что значительно сложнее, нежели реализовывать стабилизационные мероприятия на федеральном уровне.

Из всех трех функций только аллокационная может достаточно эффективно реализовываться децентрализованным способом и то только в части обеспечения ресурсами для производства локальных общественных услуг. Аллокация ресурсов для производства общественных услуг национального характера требует централизованного подхода.

Следовательно, централизация обеспечивает преимущества реализации на федеральном уровне перераспределительной и стабилизационной функций общественных финансов.

В свою очередь, децентрализация позволяет повысить эффективность принятия решения о поставке локальной общественной услуги. Теорема о децентрализации: если децентрализация не влияет на уровень издержек предоставления локальной общественной услуги, то децентрализованное принятие решения в отношении поставки такой локальной услуги будет эффективнее централизованного решения, либо, по крайней мере, не уступит ему с точки зрения эффективности[1].

Данная теорема позволяют понять, какие факторы будут обусловливать преимущества децентрализации.

Во-первых, преимущества децентрализации будут тем больше, чем значительнее будут межтерриториальные различия в готовности населения платить за данную локальную общественную услугу.

Во-вторых, преимущества децентрализации будут тем значительнее, чем больше будет эластичности данной локальной общественной услуги по цене.

В-третьих, преимущества децентрализации будут тем выше, чем ниже будут дополнительные издержки, обусловленные децентрализацией. Снижать их позволяет экономия на масштабе, следовательно, территориальное разграничение имеет экономический ограничитель – муниципалитеты не должны быть слишком малыми, в противном случае дополнительные издержки административного характера будут увеличиваться.

Эффективность децентрализованного решения определяется в числе прочего территориальным рассредоточением людей, имеющих разные предпочтения относительно локализованных общественных услуг (разные функции спроса). В связи с чем, возникает вопрос, а может ли сама по себе фискальная децентрализация способствовать такому территориальному рассредоточению людей, то есть обусловливать внутреннюю миграцию? Положительный ответ на него дал Чарльз Тибу[2], сформулировавший механизм «голосования ногами».

Вновь вернемся к примеру страны с двумя территориями *А* и *Б*, но теперь рассмотрим еще существование на этих территориях двух групп населения *В* и *Г*, имеющих разные предпочтения. Группа *В* существенно больше озабочена борьбой с уличной преступностью и для ее членов готовность платить за увеличение числа полицейских и патрульных машин значительно выше. Группу *Г* меньше волнует эта проблема и ее готовность платить меньше. Эти группы рассредоточены неравномерно: большая часть группы *В* (60 %) проживает на территории *Б*, меньшая – на территории *А*.

Если территории лишены бюджетной самостоятельности, тогда различия в предпочтениях не имеют возможности проявиться и прибывающим мигрантам без

---

[1] Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 290-292.

[2] Tiebout C.M. A Pure Theory of Local Government Expenditures // Journal of Political Economy. October 1956.

разницы на какой территории поселиться (территории сопоставимы по всем остальным условиям). Но если территории децентрализовано голосованием принимают решения о количестве полицейских и машин, то на территории *Б,* где большинство жителей ратует за безопасность, установится более высокий уровень потребления и более высокая оплата (например, через маркированный налог). На территории *А* установится меньший уровень потребления, но и налог они при этом будут в меньшем размере.

В итоге, не только пребывающие мигранты теперь при выборе территории поселения будут руководствоваться фактором безопасности и уровнем местного налогообложения, но и уже расселенные члены этих групп, оставшиеся в меньшинстве, будут думать о переселении, поскольку их предпочтения не совпали с предпочтениями большинства. Сторонники безопасности будут и далее увеличивать численность доминирующей группы *В* на территории *Б*, а сторонники меньших платежей будут увеличивать численность доминирующей группы *Г* на территории *А*. В результате, население каждой территории будет становиться все более однородным в своих предпочтениях и все бóльшая доля жителей будет получать локальные общественные услуги на оптимальных для себя условиях сочетания их количества и цены.

Гипотеза Тибу: при наличии большого числа территориально-административных образований и интенсивной миграции населения фискальная децентрализация будет способствовать Парето-улучшениям, поскольку она будет создавать предпосылки для адекватного выявления предпочтений, касающихся поставки локальных общественных услуг, и наиболее полной реализации этих предпочтений.

Практическая реализация гипотезы Тибу сулит значительные перспективы оптимизации налоговой системы. Однако в реальной действительности существует значительное число факторов, ограничивающих такие перспективы.

1) в выборе места проживания фискальные соображения должны иметь приоритетное значение. На самом деле такой приоритет может обеспечиваться только при прочих равных условиях выбора. Например, имеется два равноценных предложения работы, два равноценных дома, хорошая экология в обоих местах и т.п. Только в этом случае выбор будет отдан в пользу места проживания с соседями, демонстрирующими те же предпочтения.

2) смена места проживания связана с дополнительными издержками, это и затраты на переезд, приобретение новой одежды, соответствующей иному климату, издержки смена круга общения и т.п. Их совокупная величина должна быть меньше ожидаемых выгод.

3) локализация издержек не бывает абсолютной. Невозможно установить строгое соответствие между каждой локальной услугой и платежом за нее. Для этого региональное и местное налогообложение должно строиться в основном на маркированных налогах, что практически не реализуемо.

4) локализация выгод от общественных услуг не бывает абсолютной. Производство таких услуг зачастую порождает переливы. Например, развитие образования в одном городе создает некомпенсируемые выгоду рядом расположенному городу, в который выпускник школы, вуза переезжает затем на работу.

5) привести административно-территориальное деление в соответствие с предпочтениями в локальных услугах крайне затруднительно не только в силу ментальных причин населения данной территории, но и в силу значительного разнообразия таких услуг.

Чем более значителен вклад подобных факторов, тем меньшая величина Парето-улучшений будет обеспечиваться в результате совмещения фискального фе-

дерализма с миграцией. Вместе с тем, имеются эмпирические данные[1], подтверждающие реальность влияния территориальных бюджетно-налоговых факторов на миграционный потребительский выбор и выбор места осуществления предпринимательской деятельности. В реальной российской действительности мы тоже наблюдаем начавшийся процесс миграционного расслоения. Правда, движущими факторами такого процесса пока являются иные факторы, не бюджетно-налоговые, но наблюдаемые эффекты убегания богатых от бедных и следования богатых за богатыми позволяют использовать инструменты повышенного фискального давления на такие поселения.

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ НОВЫХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ ФЕНОМЕНА СОВРЕМЕННОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Малкина М.Ю., д.э.н.
ННГУ им. Н.И.Лобачевского, г.Нижний Новгород

Теория эксплуатации была и остается важной составляющей марксизма. Однако отказ от методологических принципов и теоретических концепций марксистского учения привел к исключению анализа феномена эксплуатации из современных экономических исследований. Отличительной чертой экономикса стало то, что из четырех сфер хозяйственной деятельности, к коим относятся «производство», «распределение», «обмен» и «потребление», по сути выпала сфера распределения. Вернее, она перестала быть самостоятельной областью исследования, ибо утверждается, что в идеальной рыночной системе, которую изучает «мейнстрим», любое распределение является разновидностью обмена.

В современной неоклассике распределение чистого дохода на факторные доходы связывается со следующими обстоятельствами: 1) альтернативной стоимостью факторов, определяющих цену их предложения (цену воспроизводства); 2) предельной производительностью факторов, определяющих цену спроса на них; 3) степенью монопольной власти фирм на товарном рынке и рынке факторов производства (создающей возможность максимизации рентного дохода фирмы от факторов производства, за счет которых формируется экономическая прибыль); 4) возможностью проведения ценовой дискриминации на рынке труда и других рынках факторов производства [3, с. 364-365, 372].

Главный недостаток неоклассического подхода в том, что монополия, в которой в принципе оказывается возможной «эксплуатация труда» и «двойная эксплуатация труда», рассматривается как разновидность равновесного состояния, а значит, удовлетворяющего все стороны обмена. Другой недостаток неоклассического подхода в том, что прибыль трактуется как остаточный доход, полностью принадлежащий организатору производства (предпринимателю). И не дается ответа на вопрос, в какой степени этот доход является вознаграждением за талант, трудовые усилия, риск предпринимателя, или же представляет присвоение результатов других факторов. Наконец, разнокачественность факторов производства, участвующих в создании чистого дохода (добавленной стоимости), делает их несопоставимыми и затрудняет формирование принципа эквивалентности.

[1] Pauly M.V. Income Redistribution as a Local Public Good // Journal of Public Economics. February 1973; Zodrow G.R., Mieszkowski P. Pigou, Tiebout, Property Taxation, and the Underprovision of Local Public Goods // Journal of Urban Economics. 1986. №19.

В марксизме последнее противоречие отсутствует в силу единого основания стоимости – труда, однако, в таком случае масштабы эксплуатации оказывается чрезвычайно завышенными. Кроме того, сторонники современного аналитического марксизма Я. Стидман и Дж. Рёмер указали на одно важное противоречие марксистской теории эксплуатации: норма эксплуатации не может быть вычислена без предшествующего расчета цен [4, с. 133].

Марксистская теория стоимости создавалась в то время, когда носители фактора «капитал» и «труд» были четко отделены друг от друга, а их отношения были явными. В настоящее время в*ажным поставщиком фактора «денежный капитал» являются домохозяйства, которые превращают часть своего трудового дохода в сбережения*, далее трансформирующиеся в инвестиции. Поскольку у денежного капитала появляется общественная цена воспроизводства (норма дисконтирования), возникает возможность «эксплуатации капитала». В таком случае *не собственность на капитал вообще,* а *собственность на объединенные «капиталом-функцией»* (по сути предпринимательской способностью) *активы позволяет присваивать часть ренты*, *созданной и трудом, и привлеченным в производство денежным капиталом.*

Кроме того, управленцы, весьма вероятно, *присваивают ренты, получаемые от использования тех видов капитала, права собственности на которые не установлены или недоопределены*, а именно: части нематериального капитала (торговых марок, незарегистрированных авторских прав, ноу-хау), социального капитала (внешних связей), политического капитала (связей с носителями власти) фирмы и пр. Нужно также учитывать, что *в современных условиях большая часть доходов от личного участия в производстве формально принимает вид заработной платы*.

Для присвоения и удержания организационной ренты предпринимательским фактором создаются специальные институты:

1) *институт инсайдерской оценки управленческого труда*. Он подкрепляется специально создаваемыми барьерами доступа (формальными и неформальными) на внутренний рынок предпринимательского труда;

2) *институт вознаграждения за специфические функции* в области организации производства (связанные с принятием стратегических решений, касающихся развития бизнеса, в области договорных отношений, слияний, поглощений, преобразования активов и пр.);

3) *институт бонусов* – институт присвоения переменной прибыли как вознаграждения за особые успехи в управлении и качество менеджмента, выполняющих также функцию «золотых парашютов» в случае кризиса.

Исследуя общую проблему распределения факторных доходов, можно согласиться с Р. Басарией, который связывает эксплуатацию в современной рыночной экономике с *разной степенью мотивации труда* у рабочего и капиталиста и разной *настоятельностью вступления в сделку* [2, с. 197-198]. Используя неоклассический инструментарий теории потребительского выбора (рассуждая в рамках модели И. Фишера), данное положение, на наш взгляд, можно интерпретировать как существование *более высокой нормы временного предпочтения текущего потребления* у рабочего, чем у капиталиста-предпринимателя. В исследованиях российских социологов встречается родственное эксплуатации понятие «социально-экономической зависимости» [1, 5].

Для решения проблемы эквивалентности распределения в пределах одной и той же группы факторных доходов (например, фактора «труд») также необходим внутренний критерий эквивалентности, предполагающий соизмеримость сложности, интенсивности, разного качества труда, степени риска, вложений в человеческий ка-

питал и пр. То же самое касается и капитала, используемого в разных отраслях и сферах деятельности.

Подводя итог сказанному, выделим следующие положения, которые, на наш взгляд, вполне могут быть положены в основу дальнейших исследований в области современной теории эксплуатации:

1. Эксплуатация связана с неэквивалентностью в распределении доходов. Эквивалентность же предполагает формулирование принципа пропорциональности и порождает проблему соизмеримости качественно разнородных усилий. Эквивалентность в нашем понимании также означает, что нужно отказаться от формулирования эффективности как степени достижения целевой функции одного фактора при ограничениях, задаваемых другими факторами. И дополнить принцип эффективности принципом справедливости, трактуемом как достижение паритета целевых функций различных факторов при учете всех ограничений (в том числе условий воспроизводства предпринимательского ресурса).

2. Неэквивалентность проявляется через ценовой механизм и возможна в следующих плоскостях: а) в распределении факторных доходов; б) в распределении доходов одного и того же фактора между профессиями (сферами деятельности); в) в распределении доходов между отраслями; г) в распределении доходов между частным и общественным секторами экономики. Неэквивалентность здесь может существовать в разных формах, в том числе в виде несоразмерности получаемых общественных благ уплачиваемым налогам (нарушение эквивалентности в налогообложении).

3. В мировом масштабе неэквивалентность может быть реализована через механизм неравномерного распределения активов и факторов производства (собственность на активы в слаборазвитых странах может принадлежать более развитым странам, в то время как последние могут привлекать дешевый труд мигрантов из слаборазвитых стран для работы на своих предприятиях), а также через ценовой и валютный механизмы, которые играют дополняющую роль.

4. Современная эксплуатация носит во многом институциональный характер. Создаются особые институты перераспределения общей ренты всех факторов в пользу «капитала-функции», то есть капитала, объединенного с фактором предпринимательская способность, – вернее, с ее высшим (стратегическим) уровнем. При этом присваиваемая часть дохода может приобретать форму заработной платы (или управленческого бонуса), а по сути представляет из себя организационную ренту – обобщенную ренту от соединения и функционирования всех остальных факторов.

5. Особый интерес приобретает присвоение также той части доходов, которую нельзя четко связать ни с одним фактором, на который установлены права собственности. Речь идет, например, об используемых в производстве достижениях прошлых поколений, являющихся накопленными результатами научно-технического прогресса. Эта часть дохода приобретает характер вмененной научно-технической ренты, для конкретного бизнеса она играет роль положительной экстерналии, которая в доинституциональном и доорганизационном состоянии как бы является «общественным достоянием». Нечеткость или отсутствие прав на эти активы обусловлена особенностями их функционирования (длительностью).

Список литературы:

1. *Балабанова, Е.С.* Социально-экономическая зависимость: теория, история и современность. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского университета, 2004. 269 с.

2. *Басария Р.* К вопросу об эксплуатации труда в рыночной экономике / Р. Басария // Общество и экономика. – 2000. – № 7. – С. 196-200.

3. *Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И.* Микроэкономика: В 2-х т. / Общ. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1998. Т. 2. 503 с.

4. *Левина И.* Проблема трансформации: социально-исторический анализ подходов и решений (классические версии) / И. Левина // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С. 123-139.

5. *Темницкий А.Л.* Социальные и культурные проявления институтов неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих // Журнал институциональных исследований (Journal of Institutional Studies). – 2010. – Том 2. – Номер 1. – С. 35-53.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГЕНЕЗИСА КРИЗИСА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ*

Мальцев А.А., к.э.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Рубеж тысячелетий в плане развития общественной мысли ознаменовался появлением значительного количества работ, отмечающих кризисное состояние экономической теории[1]. Все чаще слышны голоса ученых, настаивающих на том, что «в последние семьдесят лет экономическая наука работала вхолостую»[2], впадая в «формализм, мелкотемье, уход от реальных проблем жизни»[3]. Сгруппировав точки зрения экспертов, можно выделить главные недуги современного «основного течения» экономической науки:

во-первых, нарастающее абстрагирование исследований, выразившееся в создании «витающей в воздухе теоретической системы, которая слабо связана с тем, что происходит в реальном мире»[4];

во-вторых, гиперматематизация или «эконометрическое безумие», результатом чего стала неспособность экономистов предвидеть сколь-нибудь значимые экономические потрясения;

в-третьих, канонизация неоклассического мейнстрима, превратившегося «в своего рода Политбюро правильного экономического мышления» / Politburo for correct economic thinking[5].

В концентрированном виде диагноз кризисным явлениям в экономической науке поставил лауреат Нобелевской премии по экономике 2008 г. П. Кругман: «…экономика сбилась с пути, поскольку экономисты… ошибочно приняли математическую красоту за истинность»[6]. Вместе с тем, обращает на себя внимание то, что большинство критиков состояния дел в современной экономической науке заостряют внимание не столько на ее математической «утяжеленности», сколько видят корень проблем в ошибочности ее доктринальных оснований. При этом целый ряд экспертов переносит истоки «кризиса» экономической науки в последнюю четверть XIX столетия, к так называемой маржиналистской революции 1870-х гг., кото-

* Статья подготовлена в рамках реализации ФЦП “Научные и научно-педагогические кадры инновационной России” на 2009–2013 гг. по лоту № 16.740.11.0696 “Компаративный анализ модернизационных стратегий в мировой экономической практике”.

[1] См., подробнее, Клисторин В.И. О кризисе экономической науки в стране и мире // ЭКО. 2009. № 9; Полтерович В.М. Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. №1; Blaug M. Ugly Currents in Modern Economics / Mäki U (Eds.). Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction. Cambridge: Cambridge University Press. 2002; Kaletski A. Goodbye, Homo Economicus // Prospect. 2009. April 26. Issue. 157; Mirowski P. The Great Mortification: Economists' Responses to the Crisis of 2007- (and Counting) // The Hedgehog Review. Summer 2010; etc.

[2] Рубченко М. «Модернизация это творческий процесс» // Эксперт. 2010. № 26. С. 42.

[3] Худокормов А. Современная экономическая теория Запада (обзор основных концепций) // Вопросы экономики. 2008. № 6. С. 25.

[4] Interview with Ronald Coase. Inaugural Conference. International Society for New Institutional Economics. St. Louis. Missouri. USA. 1997. September 17 // http://www.coase.org/coaseinterview.htm

[5] Galbraith J. K. Who Are These Economists, Anyway? // Thought and Action. Fall 2009. P. 95.

[6] Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong ? // The New York Times Magazine. 2009. September 2. http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html?pagewanted=all

рая, собственно, по их мнению, и привела современную экономическую теорию к столь плачевным последствиям. По большому счету, длинный список «нареканий» к ранним неоклассикам, накапливавшихся со времен «спора о методах» / Methodenstreit 1880-х гг., можно свести к пяти основным «претензиям»:

- низведение образа человека до машиноподобного homo economicus;
- сведение всех мотивов деятельности людей к получению удовольствий от потребления;
- выхолащивание социальной сущности экономической науки и придание ей антиисторического характера, обернувшееся расколом единого древа общественных наук;
- использование в качестве базовых догматов абсолютно нереалистичных допущений – совершенной конкуренции и равновесного подхода;
- создание порочной идеалистической теории стоимости, выводящей объективную меновую стоимость товаров из субъективно-психологических оценок людей.

Попробуем разобраться, насколько справедливы выдвинутые маржиналистам первой волны обвинения. Наша задача осложняется прочно укоренившейся в «основном течении» абсолютистской традицией рассмотрения развития экономической науки исключительно в терминах «последовательного движения вперед – от ошибки к истине, или, по крайне мере, от сумеречного и ограниченного видения к отчетливому и всеобъемлющему пониманию (окружающей реальности – А.М.)»[1]. Для «реабилитации» ранних неоклассиков докажем соосность смены направления теоретических изысканий экономистов 1870-х гг. и сдвигов в технико-институциональной структуре экономики наиболее развитых стран мирового хозяйства того периода.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие основные выводы:

1. С нашей точки зрения, вызревание «революционной ситуации» в недрах экономической науки в последней четверти XIX столетия детерминировалось релятивистскими причинами, а именно усиливавшимся расхождением между экономической теорией и практикой хозяйственного строительства, когда классическая политэкономия, опиравшаяся на миллевскую традицию, оказалась неспособной дать адекватное описание стремительно изменявшемуся технико-институциональному ландшафту мирового хозяйства. При эмпирической стерильности предпосылок маржиналистская теория весьма точно отражала специфику «духа времени» belle époque 1870-1910-х гг., когда страны, составлявшие ядро глобальной экономики, приступили к монтажу каркаса общества массового потребления. Таким образом, изменение облика экономического мейнстрима совпало с началом постепенного перехода хозяйственной системы промышленно развитых государств в новое социальное измерение.

2. Обвинения маржиналистов в десоциализации и примитивизации экономической науки не имеют под собой достаточных оснований. В самом деле, одним из важнейших следствий маржиналистского «переворота» стало углубление абстракции исследований и окончательная легитимация освобождения экономической теории от элементов нормативного анализа. Это послужило мощным импульсом к сегментации некогда единого гуманитарного знания, активизировало процессы выделения из него отдельных дисциплин, в частности, социологии и экономической истории, а фрагментация политической экономии, выразившаяся в четкой демаркации предметных границ между «чистой» наукой и практикоориентированным «искусством», способствовала усилению профессионализации экономического сообщества, а также расширяло диапазон изучаемых экономистами явлений.

---

[1] Stark W. The History of Economics in Its Relation to Social Development // The History of Economics. Vol. 5. L.: Routledge. 2001. P. 1.

3. Упреки маржиналистской «тройки» в дегуманизации образа человека и введении в экономическую теорию «порочных» принципов методологического индивидуализма следует воспринимать с большой осторожностью. С точки зрения истории экономических учений, «переворот», совершенный «трио предельной полезности» следует интерпретировать, скорее, в терминах «эволюция», нежели «революция». Столь критикуемая модель «калькулирующего человека» – облаченного в математические одежды бентамистского гедониста, подчиняющего всю свою деятельность максимизации личного удовольствия, являлась «собирательным образом», вызревшим в чреве классической политической экономии на основе синтеза дедуктивного метода Д. Рикардо, методологического индивидуализма Дж. С. Милля и принципа убывающей предельной полезности Г.Г. Госсена.

4. Сторонникам обличения неоклассиков во всех бедах, постигших экономическую науку, можно предъявить встречные претензии в антиисторичности. Жесткая обструкция базовых предпосылок маржиналистской теории свидетельствует о том, что ее критики, проигнорировав факт смены задач экономической науки – от определения «природы и причины богатств народов» к изучению процессов аллокации ресурсов – впали в «грех оценки прошлых авторов … без учета исторических условий, в которых им приходилось писать»[1]. Кроме того, все методологические компоненты столь критикуемой неоклассической исследовательской программы, служившие «строительным материалом», необходимым для возведения здания дошедшей практически в неизменном виде до наших дней новой концепции стоимости, более адекватно, чем непреложные законы стоимости классической политэкономии, отвечали Zeitgeist «золотого века» 1870-1910-х гг.

5. Набирающий в научной литературе последних лет обороты антимаржиналистский кураж сигнализирует о нескольких тревожных моментах в развитии «основного течения» современной экономической теории. С одной стороны, острая и практически не встречающая доказательного отпора критика ее доктринальных оснований наглядно свидетельствует о том, что эпигоны мейнстрима заперлись в башне из слоновой кости и предпочитают в «век автомобилей» эксплуатировать завернутую в причудливые уравнения теоретическую «телегу» XIX века. С другой, их интеллектуальные оппоненты с упорством, достойным лучшего применения, по-прежнему, в поисках маржиналистских «ересей» продолжают «охотиться» за теоретическими призраками прошлого, вместо того, чтобы сосредоточить усилия на выработке новой теории, способной обеспечить глубокое понимание все более усложняющегося человеческого общества XXI столетия.

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Минакир П.А. академик РАН,
Демьяненко А.Н., д.г.н.
ИЭИ ДВО РАН, г.Хабаровск

Современная ситуация, сложившаяся в экономической науке, характеризуется определенной парадоксальностью: все согласны с тем, что экономические процессы необходимо исследовать в рамках пространственно-временного континуума, но, как правило, исследуются экономические процессы в рамках лишь «временной» компоненты означенного выше континуума. Это отражает уровень современного состояния и экономической науки в целом и экономической теории, в частности.

[1] Blaug M. Economic Theory in Retrospect. 5th Edition. Cambridge: Cambridge University Press. 1997. P.1.

Не будет лишним напомнить, что и категория «время» в экономической теории появилась не так давно: с теоретических построений К. Менгера и А. Маршалла. Сразу отметим, что авторы не ставили себе целью сравняться с классиками в деле введения категории «пространство» в теоретические построения экономической науки. Задача авторов менее амбициозна: попытаться насколько это возможно систематизировать накопленный к настоящему времени аналитический инструментарий в рамках той проблемной области экономической науки, которую все чаще обозначают как пространственная экономика (ПЭ).

В силу отсутствия не только в отечественной, но и в доступной зарубежной литературе обобщающих работ, посвященных ПЭ, авторы посчитали возможным воспользоваться советом Й.А. Шумпетера, т. е. обратиться к истории экономической науки, точнее, к истории экономического анализа, в той его части, которая имеет непосредственное отношение к истории интеллектуальных усилий, предпринятых для того, чтобы понять пространственную организацию экономической деятельности. При этом авторы имели в виду, что «история – прежде всего, наука об изменениях…»[1], а границы ПЭ постоянно видоизменялись, как и характер ее взаимоотношений с другими экономическими дисциплинами и системой социальных наук в целом.

Авторы имели в виду и те опасности, которые сопряжены с использованием принятого ими метода анализа, отмеченные в свое время М. Блаугом: «…одна – видеть только ошибки и недостатки без учета таких объективных ограничений, как состояние анализа, с которого им (предшествующих исследователей) пришлось начинать, и исторические условия, в которых им довелось работать; другая опасность – возвеличивать их достоинства в стремлении открыть идеи, опередившие их время, а часто и их собственные намерения»[2].

Теперь настало время сформулировать, хотя бы в первом приближении, что по мнению авторов представляет проблемное поле ПЭ и каким образом оно соотносится с другими отраслями экономической науки, в первую очередь, с экономической теорией. И в качестве отправной точки возьмем тезис: «Все общественные науки в действительности изучают различные аспекты одной-единственной социальной системы, которая представляет совокупность всех людей плюс изменения, которые эти люди произвели в окружающей среде в прошлом и произведут в будущем»[3].

Доказывать, что экономическая наука имеет свой «аспект» – ломиться в открытые двери. Другое дело, что не так просто найти место ПЭ в системе экономических наук. В связи с этим уместно вспомнить тезис, сформулированный Г. Беккером, согласно которому «... экономическая теория как научная дисциплина более всего отличается от прочих отраслей обществознания не предметом, а своим подходом»[4].

Ядро, сердцевина, экономического подхода достаточно хорошо известны: максимизирующее поведение и рыночное равновесие при стабильности предпочтений являются «не просто исходными предпосылками, но могут быть выведены из концепции естественного отбора пригодных способов поведения в ходе эволюции человека»[5].

Что же касается содержания экономической теории, то следует признать, что по большому счету никто не оспаривает определения, данного Й.А. Шумпетером: «Совокупность всех инструментов анализа, включая и стратегически полезные

---

[1] Блок М. Характерные черты французской аграрной истории. М.: ИЛ, 1957. С. 32.

[2] Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994. С.1.

[3] Боулдинг К. Экономическая науки и социальные системы / Панорама экономической мысли конца XX столетия. Т.2. СПб.: Экономическая школа, 2002. С. 907.

[4] Беккер Г. С. Экономический анализ и человеческое поведение // TESIS. 1993. Вып.1. С. 26.

[5] Там же. С. 27.

предпосылки, составляет экономическую теорию»[1], которого придерживаются и авторы данной работы.

К вышесказанному следует добавить лишь то, что авторов интересует далеко не вся совокупность упомянутых выше «инструментов», а только те, которые имеют непосредственное отношение к экономическому анализу, т. е. к устойчивому поведению людей и его экономическим последствиям в пространстве. Естественно, что человеческое поведение в данном случае понимается достаточно широко и включает не только действия и мотивы их вызывающие, но и социальные институты, оказывающие влияние на экономическое поведение.

При такой узкой трактовке проблемной области ПЭ за ее пределами остаются «региональные исследования», которые можно рассматривать как своего рода сферу прикладных исследований. Если исходить из широкой трактовки ПЭ, то в этом случае ПЭ включает и «экономику региона» и «региональную экономику».

Отметим, что прикладные исследования в пространственной экономике отличается крайне аморфной структурой и «вторжением» в ее пределы специалистов самых разных специальностей. Обработка запроса «экономика региона» в e-Library за 1999–2012 гг. дает основание утверждать, что в качестве специалистов по региональной проблематике выступают представители практически всех научных специальностей: географы, историки, психологи, технологи, социологи, политологи и пр. и пр. Поэтому не удивительно, что публикации, посвященные экономической региональной проблематике можно встретить не только в изданиях по экономике, но и в спектре от геологии до политологии.

Появление тех или иных сюжетов в пределах прикладных исследований в области ПЭ зачастую определяется не столько внутренней логикой самой науки, сколько сигналами, идущими от властных структур: чего стоит только всеобщая «стратегизация» и «кластеризация» всей страны от Калининграда до Владивостока и от Кольского полуострова до Черноморского побережья. Столь же показательна и всеядность «региональных исследований» в отношении аналитического инструментария. Ограничимся лишь одним примером: SWOT-анализ. Кто только его не применял? Причем применяли и к решению таких задач, для которых этот инструмент стратегического менеджмента не пригоден. Авторы вовсе не считают, что нет необходимости в использовании идей или инструментов из других научных дисциплин. Но при заимствованиях такого рода требуется большая обоснованность, прежде всего, в теоретическом отношении.

Можно с большой долей вероятности предположить, что упомянутые выше «региональные исследования» представляют собой компиляцию фактов и методов, которые сформированы (насколько удачно, это – другой вопрос) в рамках экономической теории. И уже в силу этого отделить «региональные исследования» от ПЭ и экономической теории в целом представляется в принципе невозможно. Но на практике это имеет место: возникает непреодолимое желание конструирования особой «пространственной науки», поиск среднего уровня экономического анализа, т. е. региональной мезоэкономики и пр.

Невозможно это разделение еще и потому, что «региональные исследования» не только используют факты и инструменты анализа, имеющиеся в распоряжении экономической теории (насколько эффективно – другой вопрос), но и вносят свой вклад в развитие экономической теории в целом и ПЭ в первую очередь.

Авторы считают необходимым, обратить внимание еще на одно обстоятельство, имеющее непосредственное отношение к теме нашего исследования: сама эволюционная или «историческая» природа экономического процесса ограничивает число общих «законов» или «закономерностей», которые экономисты в состоянии

[1] Шумпетер Й.А. История экономического анализа. Т. I. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 19.

сформулировать. На это обстоятельство указывал в свое время Й.А. Шумпетер. Но, если при этом исходить из того, что экономический процесс имеет не только «историческую», но и «географическую» или пространственную природу, то число общих экономических «законов» становится много меньше[1]. Это, конечно, вовсе не означает, что такого рода «экономических законов» не существует. Но, следует признать, что они менее устойчивы, чем законы практически любой естественноисторической науки и действуют по-разному в разных институциональных условиях, которые в свою очередь варьируют в пространстве. Пренебрежение этим обстоятельством может стать источником множества ошибок.

МЕХАНИЗМЫ РАЗВЕРТЫВАНИЯ КРИЗИСА: НА ПОРОГЕ ВТОРОЙ ВОЛНЫ

Нижегородцев Р.М.
Институт проблем управления РАН, г.Москва

Кризисные явления в современном мировом хозяйстве обусловлены технологическими причинами, невозможностью базировать производственные процессы на стареющих технологиях, приблизившихся к своим технологическим пределам [1]. Однако эта невозможность, в свою очередь, основывается на углублении диспропорций в развитии составных частей мирового хозяйства.

Перемещение индустриальных производств с территории США в развивающиеся страны породило поток встречного импорта товаров из этих стран. Низкая политика процентных ставок, проводимая ФРС, позволяла стимулировать внутреннее потребление на территории США.

Воздействие на инвестиционный спрос более эффективно, чем на потребительский. Однако в условиях оттока прямых инвестиций с территории США правительство предпочитало стимулировать конечное потребление домохозяйств, обеспечивая гражданам относительно высокий располагаемый доход.

В результате этой политики цены на жилье в США в течение многих лет стабильно росли, и банки охотно предоставляли ипотечные кредиты даже ненадежным заемщикам, зная, что растущее в цене жилье покроет кредитные риски. При этом высокой инфляции на внутреннем потребительском рынке США не возникало, поскольку Китай и страны Юго-Восточной Азии снабжали американский рынок относительно дешевыми товарами, а избыток долларовой массы в этих странах связывался государственными ценными бумагами США [2].

Ясно, что такое положение дел опирается на высокую склонность к сбережению в развивающихся странах, что не может продолжаться вечно. Противоречия обнажились тогда, когда растущий инвестиционный спрос в наиболее быстро растущих экономиках привел к росту цен на мировых рынках базовых ресурсов (электроэнергии, нефти, газа, металлов), внезапно оказавшихся более дефицитными, чем предполагалось ранее.

Если бы мировое производство большинства товаров базировалось на новых технологиях, они бы позволили преодолеть дефицитность базовых ресурсов и отодвинуть границы потенциального ВВП. Поскольку это не так, то рост инвестиционного спроса вызвал перегрев мировой экономики в целом.

Ответом ФРС стало поднятие учетных ставок, вследствие которого возникли массовые просрочки по выплатам ипотечных кредитов, и рынок жилья начал резко

[1] Хотя знакомство с отечественной литературой, особенно авторефератами диссертационных исследований по специальности «региональная экономика» и смежных с ней, свидетельствует об обратном.

охлаждаться. Падение цен на недвижимость привело к сжатию кредитной активности американских банков и быстрому росту рисков по долгосрочным кредитам, основным залогом в которых выступала именно недвижимость.

В результате коммерческие банки, осуществлявшие кредитование под залог недвижимости, попытались компенсировать возросшие риски долгосрочного кредитования за счет повышения ставок по краткосрочным кредитам.

ФРС снизила учетную ставку до безобразно низких пределов, показывая, что государство намерено разделить риск с коммерческими банками, но это не принесло позитивных результатов: prime rate, а вместе с ней вся система коммерческих ставок росла прежними темпами. Банкротство крупных инвестиционных компаний лишь подхлестнуло этот рост, поскольку финансовые ресурсы оказывались дефицитными для тех, кому они были необходимы [3]. Поэтому в экономике США сложилась ситуация, когда банковская система живет в условиях дешевых денег, а вся остальная экономика – в условиях дорогих денег. Это провоцирует инфляцию, а вместе с ней – перемещение функции полезности агентов в краткосрочные горизонты.

В настоящее время угроза развертывания высокой инфляции в большинстве развитых стран все еще вполне реальна. Технологические источники кризисных явлений в этих странах далеко не исчерпаны.

В развивающихся странах возникают проблемы другого рода, они не связаны с функциональными провалами банковских систем, а во многом обусловлены недооценкой живого труда, вытекающей из относительно низкого общего уровня жизни.

Недооцененный живой труд порождает технологическую отсталость, поскольку новая техника слишком дорога по сравнению с дешевым неквалифицированным трудом. В свою очередь, инвестиции в отсталые технологические уклады провоцируют инфляционные процессы, вызванные расточительным расходованием ресурсов. В периоды высокой инфляции живой труд растет в цене намного медленнее, чем другие факторы производства, что усугубляет проблему его недооценки. Так возникает замкнутый круг, обуславливающий нисходящую траекторию динамики соответствующей макросистемы. В данном случае развитие моделируется не восходящей спиралью, как у Гегеля, а нисходящей, возникает «воронка отсталости» [4], воспроизводящая механизмы экономической деградации.

Развивающиеся страны, которые, несмотря на недооцененный живой труд, способны поддерживать высокие темпы роста, лишь подтверждают данное правило, поскольку этот быстрый рост достигается за счет сверхэксплуатации работников и поддержания высокой нормы сбережений в макросистеме в целом.

Общий вывод заключается в том, что диспропорциональное развитие мировой экономики вызывает не просто поляризацию стран по уровню экономического развития, но и многочисленные кризисные явления, чреватые масштабным системным кризисом, пути выхода из которого по-прежнему не ясны, а паллиативные рекомендации опираются в большей степени на здравый смысл, нежели на объективный научный анализ сложившейся ситуации.

Список литературы:

1. Нижегородцев Р.М., Горидько Н.П. Технологическая ловушка: опыт экономической политики в условиях подавленной инфляции// Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем: Сб. науч. трудов V Международной школы-симпозиума АМУР-2011, Севастополь, 12-18 сентября 2011 г./ Отв. ред. М.Ю.Куссый, А.В.Сигал. Симферополь: ТНУ им. В.И.Вернадского, 2011. – С. 279-281.

2. Нижегородцев Р.М. Мировой экономический кризис: угрозы, механизмы, последствия// Социально-экономические риски: диагностика причин и прогнозные сценарии нейтрализации/ Под ред. В.А.Черешнева, А.И.Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. — С. 205-233.

3. Нижегородцев Р.М. Функции кредитно-банковской системы и перспективы преодоления экономического кризиса // Векторы развития современной России: Материалы Пятой межвузовской

научно-практической конференции. Москва, 17 февраля 2010 г. Часть 1. М.: МФ ЛГУ им. А.С.Пушкина, 2010. — С. 9-17.

4. Попкова Е.Г., Митрахович Т.Н. «Воронки отсталости» как фактор замедления темпов инновационного развития российской экономики// Управление инновациями – 2011: Материалы международной научно-практической конференции 14-16 ноября 2011 г. / Под ред. Р.М.Нижегородцева. М.: ЛЕНАНД, 2011. – С. 123-126.

КОНЦЕПЦИЯ СВОБОДЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВАЦИИ

Павлов Н.В.
НТИ (ф) УрФУ, г.Нижний Тагил

На современном этапе Российское общество переходит к радикально новым идеалам, принципам и ценностям. Психологическая пропаганда потребления общественных суррогатов всё более жёстко и открыто осуждается.

Непрерывно возникают новые антиалкогольные, антитабачные, спортивные движения. Ценности индивидов трансформируются, вместе с ними – их жизненные цели.

Не взирая на постоянно усиливающуюся пропаганду свободных ценностей, часть индивидов общества отказывается от навязываемой «свободы» употребления алкоголя и табакокурения, от чревоугодия, прелюбодеяния и сладострастия. Именно эта часть продолжает упорно держаться за семейные ценности, здоровый образ жизни, за регулярные занятия спортом и в какой-то мере – подаёт пример, и даже тянет за собой остальных.

Очевидно, что индивиды, способные не подчиняться и избавиться от воздействия навязываемой «свободы» мыслят и действуют более эффективно.

Ведь употребление алкоголя вообще не приносит выгоды индивиду. Возможные убытки от трезвости – социальное осуждение в компании людей, которые выпивают. Однако, если противостоять этому осуждению, трезвость становится преимуществом и превосходством одного индивида над целой группой. Аналогично для всех иных суррогатов: табакокурения, азартных игр на деньги, употребления наркотиков и прочих.

Следовательно, осознанный индивид, действующий рационально и экономически эффективно не зависит от воздействия суррогатов. Однако, если он всё-таки употребляет суррогаты, любое пагубное воздействие вызовет в нём хотя бы небольшой резонанс. Это происходит в силу его периодического соответствия с навязываемой «свободой».

В таком случае, экономически эффективные индивиды, преследующие выгоду и стремящиеся к выживанию, должны стремиться полностью отказаться от навязываемой «свободы», которая приносит удовольствие, но не направлена на достижение конкретного результата и не способствует выживанию. Такие индивиды образуют собой потенциал нации. Именно за ними – будущее.

Чтобы внедрить нерушимые принципы для каждого индивида и сделать общество намного сильнее, мы создали Концепцию Свободы. Это особенный, уникальный инструмент, позволяющий изменить жизнь практически любого индивида за небольшое время.

Концепция Свободы базируется на ненарушаемых принципах. Первоначально индивид устанавливает для себя один или два самых лёгких принципа, которые он точно не нарушит никогда. Впоследствии, когда он ощутил в себе силы, а его воля

окрепла, он принимает другой, более жёсткий принцип. И так, постепенно, он становится всё сильнее (см. рис.):

Этапы достижения Концепции Свободы

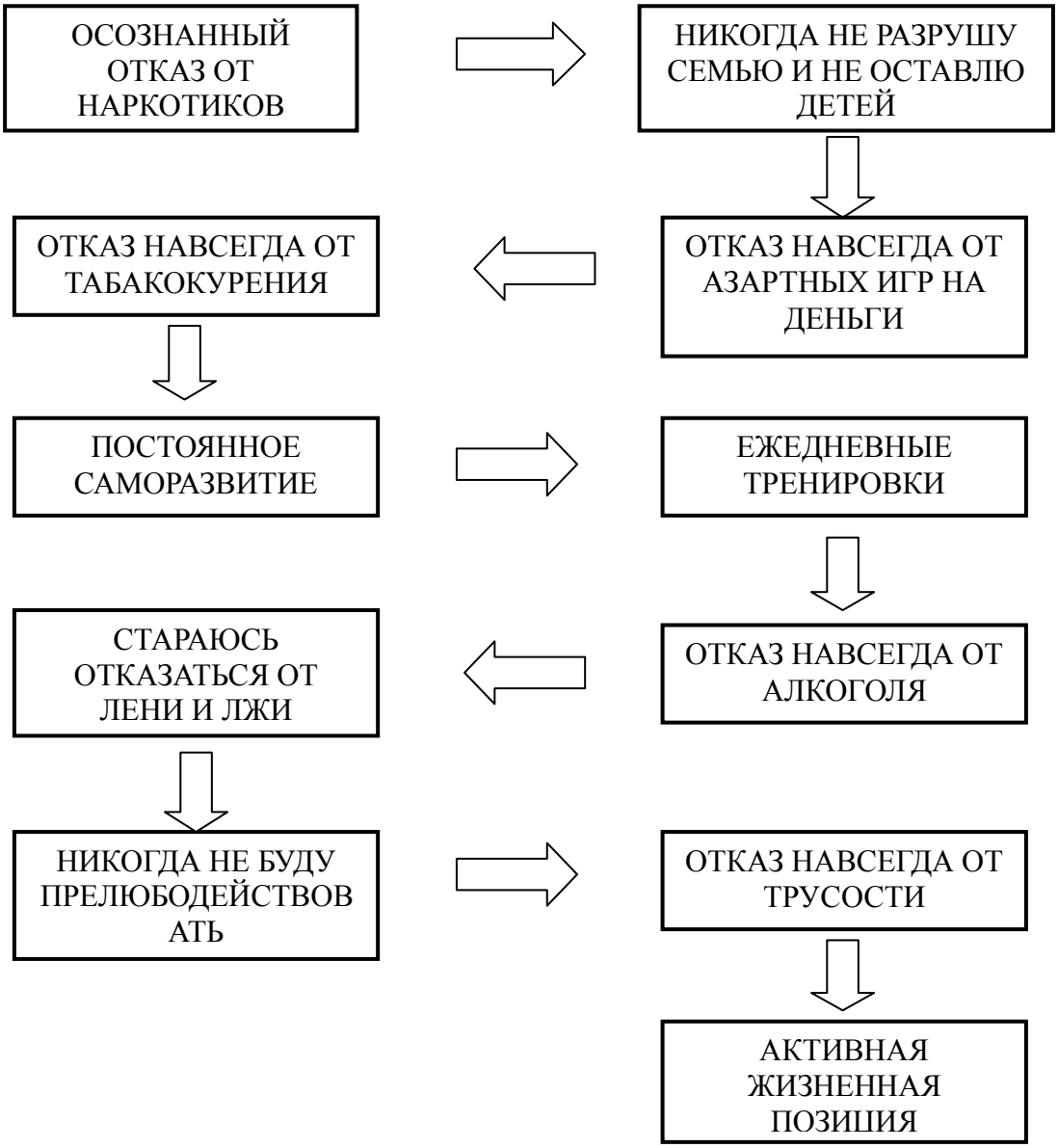

Рисунок – Этапы достижения Концепции Свободы

Это примерная схема, но для разных индивидов каждый отдельный принцип может иметь разный уровень сложности. Например, кто-то уже тренируется ежедневно, но при этом любит играть в азартные игры. Поэтому на рисунке приведён один из примерных порядков реализации принципов.

Соблюдение принципов первоначально вызывает у индивида дискомфорт. Однако, впоследствии, он привыкает. В нём формируются прочные жизненные установки на саморазвитие, занятия спортом, здоровый образ жизни и семейные ценности. Необходимость соблюдения принципов постоянно закаляет его волю и дискомфорт, который он испытывает, стимулирует в нём сублимацию – стремление к новому действию.

Пределом реализации Концепции Свободы является индивид, навсегда отказавшийся от употребления алкоголя, табакокурения, наркотиков, от азартных игр на

деньги, измен. Данный индивид постоянно развивает себя и тренируется каждый день, никогда не нарушает закон. Он стремится отказаться от лени и лжи и будет бороться за свою семью до самого конца, если это потребуется.

Кроме того, индивид может установить для себя собственные принципы, которые выгодны и ему, и обществу в целом (отказ от смеха – в пользу радости, православное венчание, ежедневное закаливание и другие).

Такого индивида можно уверенно назвать примером для подражания. И это имеет высокий социальный смысл – ежегодно экономике России наносится непоправимый демографический и алкогольный ущерб. Для предотвращения и смягчения данного ущерба создана Концепция Свободы.

На практике в Нижнем Тагиле данный инструмент реализуется в рамках местного отделения политической партии «Справедливая Россия» и в рамках православной церкви.

Одновременно с написанием заявления о вступлении и заполнением анкеты, каждый новый член партии своей рукой заполняет форму, в которой устанавливает собственные принципы. Со временем член партии может перезаполнить форму в сторону усиления или ослабления принципов.

При этом форма предлагается также членам избирательных комиссий, выдвинутых от партии «Справедливая Россия», агитаторам, наблюдателям и кандидатам в депутаты всех уровней в пределах Нижнего Тагила.

Формирование подобной системы в рамках политической партии является социальной инновацией. Она стала возможной с учётом небольших размеров местного отделения.

Её главная цель – увеличение активации индивидов. Создание из них неформальных лидеров, с которых можно брать пример. Пожалуй, трудно сказать о национальных принципах индивидов в наше время. С другой стороны, когда нет принципов – нет и идеалов. Стремиться становится не к чему.

И активация здесь является решающим ресурсом. Отказываясь от навязываемой «свободы», индивиды отказываются и от временного удовольствия. Испытывая дискомфорт, они сублимируют полученную энергию и становятся сильнее.

Они отказываются от краткосрочного удовольствия в пользу долгосрочной радости. Той радости, какая приносит реальную пользу им и обществу в целом (дети, здоровье, долголетие, повышение производительности труда, снижение преступности).

Используя Концепцию Свободы индивиды получают выгоду и становятся сильнее. Это главный довод при убеждении индивидов. Именно поэтому эффективность реализации данного инструмента максимальна (осуществим для каждого индивида).

В связи с этим представляется важным реализовать механизм Концепции Свободы в пределах всех местных отделений партии «Справедливая Россия» по всей стране в течение ближайших пяти лет. Либо в пределах всех отделений православной церкви. Так мы создадим институт, делающий индивидов не только лучше, но и эффективнее.

Одновременно, мы научим индивидов противостоять навязываемой «свободе» для сохранения настоящей, человеческой свободы и установления нерушимых принципов.

СОЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕММЫ: ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Паклина Т.И.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Под социальными дилеммами понимаются ситуации, в которых преследование личных, эгоистичных интересов превалирует над коллективными интересами.

Центральным вопросом изучения социальных дилемм является вопрос о том, какие факторы влияют на кооперативное поведение в данной ситуации. С целью выявления таких факторов исследователи со всего мира проводили эксперименты. Анализ литературы, посвященный экспериментам, позволил выделить следующие факторы:

- социальная идентичность;
- доверие;
- нормы поведения;
- коммуникации;
- размер группы;
- лидерство;
- система вознаграждения и наказания;
- голосование.

Базовый эксперимент, посвященный решению социальных дилемм, представлен следующим образом. Имеются N-агентов, стоящих перед выбором – вкладывать ли определенные усилия в производство общественных благ (что несет в себе определенные затраты) или нет. Следует отметить, что агенты принимают решения независимо друг от друга, но решения каждого из них прямо или косвенно отражаются на всех остальных участниках эксперимента.

Анализ литературы, направленной на изучение социальных дилемм, показал, что такой фактор как возможность коммуникации в экспериментах положительно влияет на кооперацию относительно вложений в производство общественных благ. В работе Bicchieri и Lev-On такой фактор называется коммуникационным эффектом[1].

Коммуникационный эффект являлся стержневым вопросом во многих экспериментах, в которых коммуникация была разрешена между участниками до начала игр либо в процессе игр, посвященных моделированию социальных дилемм.

Следует отметить, что в большинстве экспериментов коммуникации принимали форму неограниченных «лицом к лицу» обсуждений, длящихся от двух до десяти минут, то есть была организована межличностная коммуникация между участниками эксперимента. Обычно участники экспериментов делились случайным образом на группы, состоящие из 4-6 человек, которые располагались в ограниченных пространствах, где могли друг друга видеть и обсуждать игру либо другие вопросы, при этом в процессе обсуждения участники могли делать устные обещания.

Для того чтобы оценить степень коммуникационного эффекта рассмотрим наиболее интересные экспериментальные результаты. В работе 1977 года Dawes, McTavish и Shaklee было показано, что в эксперименте общественных дилемм с возможностью межличностной коммуникации между участниками: кооперация была достигнута в 72% случаев и в 31% случаев без коммуникации [2].

Ostrom и Walker получили похожие результаты, проведенных экспериментов, где была разрешена межличностная коммуникации между игроками: кооперация была зафиксирована в 98% случаев и в 30% случаев без коммуникации [3].

Sally провел мета-анализ экспериментов за 35 лет, посвященных изучению социальных дилемм, и обнаружил, что наличие возможности коммуникации между участниками увеличивает кооперацию выше, чем на 40 процентов[4].

Следует отметить, что обычно социальные дилеммы, моделируемые в лабораторных условиях, подразумевают ограниченное число агентов, принимающих решения о вкладах в производство общественных благ, но в реальном мире количество участников может быть неограниченно. Отсюда возникает вопрос о влиянии количества участников на вложения в производство общественных благ.

Первым исследователем, изучающим влияние размера группы на вложения, был Olson, который предположил, что многочисленные группы будут меньше вкладывать в производство общественных благ, чем малочисленные из-за снижения чистой прибыли за коллективное действие.

Isaac и Walker (1988), а также Brewer и Kramer (1986) обнаружили, что уровень кооперации снижается при росте количества участников группы [5].

Sally, анализируя 100 экспериментов, проведенных с 1958-1992 г., обнаружил, что размер группы значительно снижает коэффициент кооперации в большинстве экспериментов.

Таким образом, анализ литературы показал, что с увеличением количества участников происходит уменьшение вложений в производство общественных благ.

В работах Yamagishi, Ostrom, Fehr Gaechter, Carpenter, Bochet, Masclet, Noussair Tucker игроки были наделены способностью уменьшать доходы менее кооперирующихся индивидов в группе, что приводило к увеличению уровня вложений в целом. В этих и других исследованиях было обнаружено, что агенты готовы платить для того, чтобы сокращать доходы уклонистов.

Таким образом, эксперименты показали, что механизмы санкционирования могут представлять собой эффективное средство, увеличивающее кооперацию среди игроков и смягчающее проблему «free-riding», даже в том случае, когда требуются затраты для наказания.

Во всех вышеописанных исследованиях институциональная структура была установлена экзогенно, то есть экспериментаторами, а игрокам приходилось следовать этим нормам. В реальности человечество часто «голосует ногами» за различные институциональные структуры, организующие взаимодействия с другими членами группы.

В исследованиях Cinyabuguma участники могли голосовать за исключение участников из группы, то есть ограничивать доступ к использованию общественных благ [6]. Субъекты, которые не были выгнаны из группы после голосования, в следующем раунде вкладывали в производство общественных благ больше, чем в предыдущем периоде. При этом исключение все большего числа участников из групп могло привести к социальной неэффективности.

В исследованиях Charness Lei-Yang участники могли выйти из группы, исключать других участников голосованием большинства или организовывать группы с другими участниками эксперимента до начала раундов. Был сделан вывод о том, что мобильность участников увеличивает вклады в производство общественных благ [7].

Таким образом, многочисленные работы, посвященные социальным дилемма, подчеркивают актуальность проблемы производства общественных благ в современном мире.

Список литературы:

[1] Bicchieri C., Lev-On A. Computer-mediated communication and cooperation in social dilemmas: an experimental analysis / Politics,philosophy&economics – 2007.-6(2)- p. 139-168.

[2] Dawes R.B., McTavish J., Shaklee H. Behavior, Communication, and Assumption about Other People`s Behavior in a Commons Dilemma Situation / Journal of Personality and Social Psychology – 1977. – 35- p. 1-11.

[3] Ostrom, Walker. Communication in a Commons: Cooperation Without External Enforcement / Laboratory Research in Political Economy. – 1991.- p.287-322.

[4] Sally D. Conversation and cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992 / Rationality and Society. – 1995.- 7(1) – p. 58-92.

[5] Isaac R., Walker J.M. Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism / The Quarterly Journal of Economics – 1988. – 103(1) – p.179-199.

[6] Cinyabuguma M. Cooperation under the Threat of Expulsion in a Public Goods Experiment / Journal of Public Economics – 2005. – 89. – p. 1421-1435.

[7] Charness, Lei-Yang. Endogenous Group Formation and Public Goods Provision: Exclusion, Exit, Mergers, and Redemption / Working Paper, UCSB – 2008.

ГАРМОНИЗАЦИЯ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР И ИСТОЧНИК САМОРАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: СИНТЕЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО И ИЕРАРХИЧЕСКОГО ПОДХОДОВ

Перский Ю.К., д.э.н.,
Дубровская Ю.В.
ПНИПУ, г.Пермь

В условиях перехода экономики на инновационный путь развития одной из наиболее значимых задач государственной политики является определение эффективных направлений гармонизации интересов различных субъектов национальной экономической системы. Тот факт, что гармонизация интересов различных субъектов экономики является важной компонентой устойчивого развития всей социально-экономической системы, не вызывает споров среди экономистов. Между тем, существующие на сегодняшний день теоретические и прикладные исследования рассматривают процесс гармонизации интересов, в основном, в разрезе отдельно взятых уровней экономической системы. Абстрагирование от межуровневого анализа и взаимодействия интересов, бесспорно, неоправданно, поскольку упрощает исследования в данном направлении, не позволяет сформировать целостное видение широкого спектра интересов, внутренних механизмов их реализации и развития. В таком контексте особую значимость к исследованию проблемы гармонизации интересов приобретает иерархический подход, который позволяет объяснить, каким образом на процесс формирования и реализации интересов экономических субъектов оказывают влияние факторы, определяющие функционирование микро-, мезо- и макроуровней экономики[1].

В данном контексте, а также исходя из принципиального толкования содержания понятия «гармоничная экономика»[2], состояние экономической системы, в которой созданы условия для комплексного развития всех уровней иерархии на основе сочетания интересов субъектов данных уровней, можно определить как гармоничную экономику.

В связи с тем, что качество функционирования экономической системы обеспечивается обратной связью, возникающей в процессе взаимодействия субъектов экономики различных иерархических уровней, основными задачами гармонизации

[1] Перский Ю. К. Иерархический анализ экономики : методы и модели / Ю. К. Перский, Д. Н. Шульц. – Екатеринбург: Изд-во института экономики УРО РАН, 2008. – 203 с.

[2] Клейнер Г.Б. Стратегия системной гармонизации экономики в России // Экономические стратегии. 2008. № 05-06. URL: http://www/inesnet.ru/magazine/ mag_archive/free/2008_05_06/kleiner.htm (дата обращения: 15.05.2010).

интересов субъектов экономики как процесса, направленного на достижение гармоничной экономики, становятся поиск способов взаимодействия субъектов экономики и оценка их эффективности. Способность экономических субъектов к взаимодействию в условиях согласования экономических и социальнозначимых целей выступает как способность к самоорганизации. В широком смысле под самоорганизацией понимают свойство сложных систем самопроизвольно упорядочивать свою внутреннюю структуру. Применительно к вопросу гармонизации интересов, самоорганизация должна осуществляться на основе баланса интересов всех субъектов той или иной системы. Наглядным примером самоорганизации субъектов экономики является система местного самоуправления.

Объективно выступая в статусе наиболее приближенного к населению и хозяйствующим субъектам уровня публичной власти, органы местного самоуправления обладают уникальной возможностью реализовывать государственную политику в интересах местных сообществ. В данном контексте местное самоуправление представляет из себя механизм целенаправленного взаимодействия муниципальных сообществ, органов власти и представителей бизнеса, решая задачу согласования соответствующих интересов. Эффективность системы местного самоуправления проявляется в полноте реализации основной функции – самоорганизации муниципального сообщества путем привлечения к непосредственному участию в управлении местными делами, что на практике выражается в инициировании и обеспечении поддержки различных форм самоорганизации общества.

Вместе с тем, поскольку экономика является системой с однозначно выраженным социальным статусом, «механизм её самоорганизации отражается в структуре институтов, то есть в исторически формирующихся устойчивых правилах социальных взаимодействий хозяйствующих субъектов»[1]. Наши исследования показали, что несмотря на значительный потенциал системы местного самоуправления в решении проблемы согласования интересов различных экономических субъектов, институты местного самоуправления в отечественной экономике не обеспечивают реализации указанного потенциала в полной мере[2]. Причем проблема институциональной неэффективности местного самоуправления распространяется как на эндогенную, так и на экзогенную составляющую совокупности его институтов.

Так, институты, имеющие по отношению к системе местного самоуправления экзогенный характер (базисные экономические институты - законодательные нормы, определяющие основные принципы организации местного самоуправления, а также его место и роль в системе публичных институтов страны) ориентированы в основном не на развитие муниципалитетов, а на их поддержку, что, к сожалению, не обеспечивает выход на траекторию устойчивого развития. Об этом свидетельствует высокий уровень дотационности муниципальных образований в России (порядка 90 % муниципалитетов в России получают межбюджетные трансферты). В результате в отечественной экономике сохраняется исторически сложившаяся высокая степень зависимости органов местного самоуправления от финансовой помощи со стороны вышестоящих органов власти. Это, несомненно, сдерживает процесс саморазвития муниципалитетов, основанный на определенном уровне их финансовой самодостаточности и инициативы. Соглашаясь с пониманием саморазвития как «активного

---

[1] Кирдина С.Г. Институциональная самоорганизация экономики: вопросы моделирования / С. Г. Кирдина, С.Ю. Малкова. // Теория эволюции социально-экономических систем / А. И. Татаркин, В. И. Маевский, С. Г. Кирдина и [др.]; ред. А. И. Татаркин, В. И. Маевский. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2008. – С. 33-44.

[2] Дубровская Ю.В. Развитие институтов гармонизации интересов экономических субъектов в системе иерархических взаимосвязей экономики / Ю. В. Дубровская. // Иерархический анализ социально-экономических систем / Ю. К. Перский, Д.Н. Шульц, Е.Е. Жуланов и [др.]; ред. Ю.К. Перский. – Пермь.: Изд-во Перм. нац. исслед. Полит. Ун-та, 2011. – Ч. II. – С. 144-180.

вмешательства в процесс собственного изменения»[1], заметим, что активизация саморазвития социально-экономической системы любого иерархического уровня, в том числе и системы местного самоуправления, возможна при участии всех субъектов соответствующей системы. Как правило, к экономическим субъектам социально-экономической системы относят представителей органов власти, бизнеса и общества[2]. Вместе с тем, осознание субъектами экономики необходимости вмешательства в процессы развития соответствующей социально-экономической системы может объективно сдерживаться эндогенными факторами различного характера: низкий уровень доверия к курсу проводимых правительством реформ, «информационный вакуум» относительно имеющихся возможностей, низкая правовая культура и пр. В совокупности перечисленные факторы обуславливают недооценку возможности и пассивность населения в стремлении влиять на власть и участвовать в общественной жизни.

Вместе с тем, «мало смысла обращаться к людям с призывами, если они склонны думать, что от них требуются жертвы лишь в угоду данному министерству или правительству… нужно апеллировать к представлению о выгоде и к личному интересу хозяйствующего человека»[3]. Если субъекты экономики не осознают связи между повышением качества жизни в результате какой-либо деятельности, они не будут прилагать свои усилия к решению тех или других проблем.

На основе вышеизложенного можно прийти к выводу, что любые меры органов власти, не соответствующие интересам общества и хозяйствующих субъектов, и не подкрепляемые их согласием, никогда не смогут полноценно закрепиться в стране и жизни общества. В этой связи актуализируется проблема формирования эндогенных по отношению к социально-экономической системе институтов, инициирующих полноценное взаимодействие соответствующих субъектов экономики.

Применительно к рассматриваемой в исследовании системе местного самоуправления такими институтами могут являться институты информатизации, институты правовой культуры, ценностно-ментальные институты. Развивая данные институты и опираясь на определенную поддержку центра, органы местного самоуправления должны делать главную ставку в своем развитии на эффективное использование прежде всего эндогенных (муниципальных) факторов - природных, материальных и финансовых. В данном случае развитие муниципального образования приблизится к такому режиму функционирования как саморазвитие.

В заключение отметим, что саморазвитие социально-экономических систем может быть активизировано на основе формирования институциональной структуры, обеспечивающей гармонизацию интересов субъектов экономики различных иерархических уровней.

---

[1] Санто Б. Инновационное саморазвитие // Инновации, 2004. № 2. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www/ iee.org.ua/ru/publication/24/ – Дата обращения: 02.08.2011.

[2] Клейнер Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста / Г. Б. Клейнер // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 1. – С. 5-20.

[3] Важенин С.Г. Государство и доверие в экономике при разных социально-экономических системах в России / С.Г. Важенин, В.В. Сухих. // Теория эволюции социально-экономических систем / А. И. Татаркин, В. И. Маевский, С.Г. Кирдина и [др.]; ред. А.И. Татаркин, В.И. Маевский. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2008. – С. 491-504.

ПРИСВОЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ: ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА

Плетнёв Д.А., к.э.н.
ГОУВПО «ЧелГУ», г.Челябинск

Современные условия российской экономики отличаются высоким динамизмом и имманентно присущими ей высокими рисками хозяйственной и финансовой деятельности. Мировые глобализационные и кризисные процессы усиливают действие внутриэкономических факторов неопределенности. Эти условия определяют формирование в российской экономике совершенно особой институциональной структуры, в которой и «правила игры», и фактическое взаимодействие основных субъектов отличается от характерных для развитой рыночной экономики. Это касается и ответа на хрестоматийный вопрос: «для кого?», то есть вопрос о распределении доходов в экономике. Одними из основных субъектов, непосредственно обеспечивающих распределение доходов, являются корпорации, под которыми мы предлагаем понимать институционально автономный субъект экономики, реализующий функцию материального производства. Такое определение основано на исходном понимании корпорации как союза лиц, объединенных для достижения общей цели. На современном этапе развития экономических отношений в России большинство корпораций существуют в виде отдельных акционерных обществ, холдингов, бизнес-групп и прочих формальных и неформальных объединений.

В настоящее время наблюдать структуру распределения доходов в корпорациях можно на основе анализа их добавленной стоимости. Под добавленной стоимостью понимаем приращение стоимости продукта, произведенного корпорацией, над стоимостью используемых ею в производстве материальных ресурсов. Понятие добавленной стоимости фактически выступает близким «компромиссным» заменителем понятия прибавочной стоимости, используемого в марксистской политэкономии. Понятие добавленной стоимости политически и идеологически нейтрально, поскольку не предполагает, в отличие от прибавочной стоимости, наличия эксплуатации наемных работников владельцами капитала. Включение заработной платы наемных работников в исчисляемую величину добавленной стоимости делает целевую функцию максимизации добавленной стоимости, популярную в объяснении поведения современной корпорации, не только реалистичной, но и «социально ответственной». Тем не менее, формы добавленной стоимости повторяют формы прибавочной стоимости, за исключением заработной платы наемных работников, не включаемой в прибавочную стоимость.

Ряд авторов сопоставляют добавленную стоимость и прибыль, и делают вывод о том, что добавленная стоимость является более фундаментальным и универсальным критерием экономической эффективности корпорации, нежели чем прибыль. Этот критерий отражает не только «чистый» эффект деятельности корпорации для акционеров, но и более «широкий» общественный эффект – для всех заинтересованных субъектов.

В 2010 году нами был проведен анализ распределения добавленной стоимости в российских корпорациях, по результату которого были выявлены следующие особенности: Во-первых, российские корпорации стремятся максимизировать добавленную стоимость, в том числе такую ее форму, как прибыль. Эта особенность определяется сочетанием формальных и неформальных норм поведения субъектов корпорации, а именно доминированием «рыночного» экономического образа мышления у большинства топ-менеджеров российских корпораций.

Во-вторых, возможностей для максимизации добавленной стоимости у крупнейших корпораций существенно больше, чем у менее крупных корпораций. Причиной этого является институционализированный в экономике приоритет, отдаваемый крупным корпорациям как системообразующим, и замещению для таких корпораций рыночных форм взаимодействия с другими корпорациями и государством на иерархические и сетевые.

В-третьих, усиливается отчуждение работников и миноритарных акционеров-аутсайдеров корпораций от присвоения добавленной стоимости в пользу доминирующих акционеров и «мелких» инсайдеров. Это возможно благодаря глубоко институционализированным институтам оппортунизма в российских корпорациях, а также несовершенству контрактных отношений между основными субъектами корпораций.

В-четвертых, экономическая власть персонифицируется и концентрируется в руках отдельных субъектов – частных лиц (владельцев корпораций). Эта власть основана на правах собственности на корпорации, закрепленных за данными лицами в процессе приватизации и последующего перераспределения прав собственности, и, следовательно, является по своей сути наследуемой, что демотивирует владельцев корпораций эффективно использовать принадлежащие им ресурсы.

Особый интерес в анализе представляют изменения, которые произошли за 2010-11 годы, как сказалось на распределении добавленной стоимости в российских корпорациях. Нами был проведен такой анализ. Было проанализировано три кластера: добыча металлических руд, металлургия, электроэнергетика. Получены следующие результаты.

Во-первых, финансовый кризис существенно повлиял на величину добавленной стоимости в корпорациях. Так, во всех трех кластерах наблюдается снижение величины добавленной стоимости в 2009 году с последующим восстановлением докризисных значений в 2010 году.

Во-вторых, кризис самым серьезным образом отразился на структуре добавленной стоимости. Самой «мобильной» частью добавленной стоимости оказалась прибыль – то есть доля собственников. В ряде случаев уменьшение доли прибыли составило от 60% до 0%. Эта тенденция согласуется с теоретическими представлениями о прибыли как предпринимательском доходе, который при неблагоприятных внешних условиях страдает в первую очередь.

В-третьих, существуют ярко выраженные отраслевые особенности динамики и распределения добавленной стоимости. Так, в металлургии наблюдается устойчивое снижение доли добавленной стоимости в выручке от реализации в среднем от 48,2 до 36,1 %, при одновременном росте доли работников с 20 до 30 %, что можно считать положительной тенденцией. В добывающем «кластере» наблюдается сохранение доли добавленной стоимости в выручке на докризисных 70-75%, в структуре добавленной стоимости в 2009 году наблюдалось значительное увеличение доли работников, однако в 2010 году пропорции распределения добавленной стоимости вернулись к докризисным, и доля собственников снова стала определяющей. В электроэнергетике кризис практически не сказался на сложившейся еще в 2007-08 годах структуре добавленной стоимости (рис.):

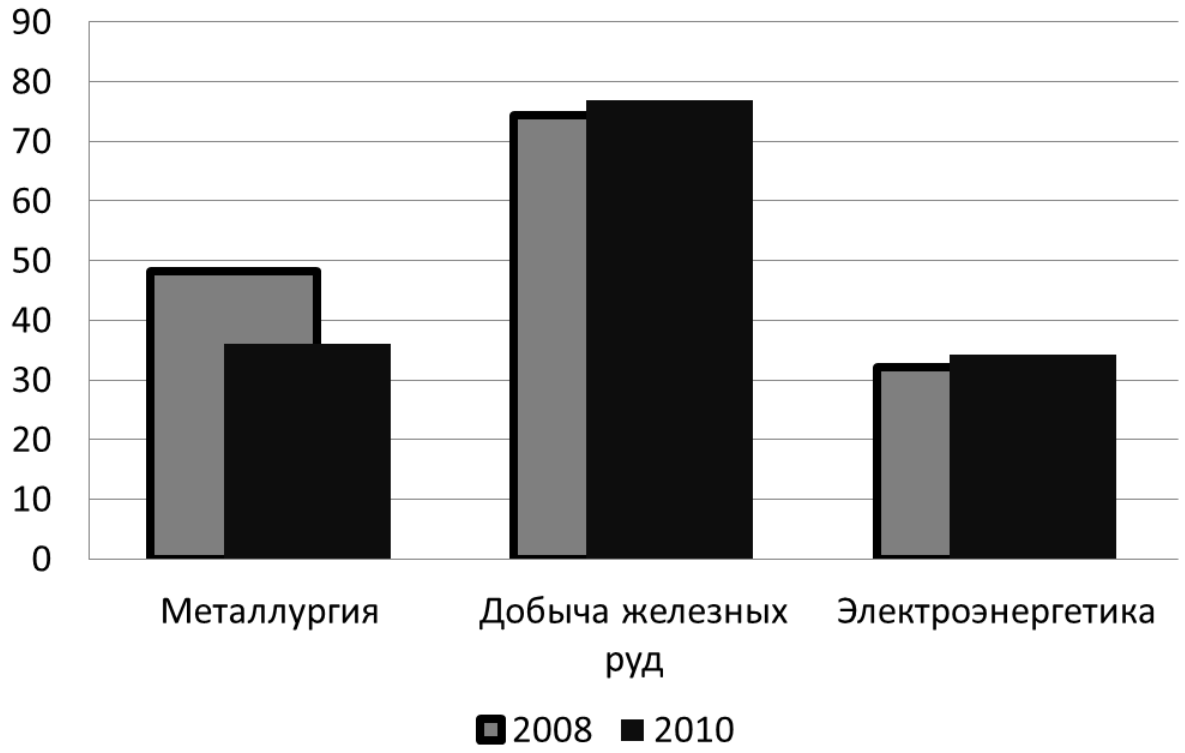

Рисунок 1 – Доля добавленной стоимости в выручке крупнейших корпораций по отраслевым кластерам (усредненные данные)

В-четвертых, существуют общие для всех кластеров тенденции – добавленная стоимость в абсолютном выражении сохранила большую стабильность, и чем выручка, и чем прибыль. Это свидетельствует в пользу возможности выбора добавленной стоимости в качестве критерия эффективности.

Таким образом, можно сделать вывод, что механизм распределения добавленной стоимости в российских корпорациях за 2009-10 годы приобрел новые черты, проявил способность гибко адаптироваться к меняющимся внешним условиям. Особый интерес представляет дальнейший анализ отраслевых особенностей распределения добавленной стоимости, равно как и особенностей ее распределения в интегрированных структурах с целью поиска оптимального механизма ее распределения.

МЕТАКОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Прокин В.В., к.э.н.
ПНИПУ, г.Пермь

Конец XX и XXI веков крайне актуализировали проблему дальнейшего развития как самой экономики в системе общества, так и развития экономической теории в системе общественных наук. Констатация новых черт и тенденций и прогноз будущего экономики – объекта и экономики – теории ведется в следующих направлениях:

- переход в фазу постиндустриального (и даже постэкономического) общества;
- формирование «новой экономики», которую чаще трактуют как, высокотехнологичную, информационную, глобализированную экономику;

– радикальная модернизация всей социально-экономической системы (собственности и регулирования воспроизводства) в связи с необходимостью продолжения глобального финансово-экономического кризиса 1990-х – 2000-х годов;

– поиск вектора прогрессивного развития (исторического транзита) т.н. «переходных экономик», прежде всего постсоциалистических стран.

Несмотря на значительное число авторов и работ, так или иначе отражающих проблему развития экономики и ее теории, она, на наш взгляд, еще недостаточно концептуализируется на метауровне, то есть на уровне метаэкономики, науки, которая в качестве своего предмета полагает саму экономическую теорию в ее статике и динамике.

Метаконцептуализация теории необходима для формирования её общей картины как целостного объекта тогда, когда его видение становится фрагментарным и «за деревьями не видно леса». Цель нашего исследования – определение и обоснование некоторых наиболее актуальных направлений метамоделирования развития современной экономической теории, в том числе: (1) уточнение основных видов (парадигм) концептуализации экономической теории; (2) структурный анализ ее метаконцепта; (3) характеристика сложной системной диалектики взаиморазвития экономики, экономической теории и ее метатеории; (4) прогнозирование направлений развития экономической теории на обозримую перспективу.

Парадигмы концептов экономической теории. Мы выделяем два основания выделения таких парадигм. Первое – вектор рефлексии теории: внутренний и внешний. Внутреннее осмысление экономической науки в виде ее методологии имеет длительную историю [3, с.107-224]. Внешний вектор концептуализации теории экономики – это ее характеристика «сверху» (философия экономической науки [5]), «сбоку» - со стороны естественных (математическая экономика, физическая экономика) и технических дисциплин, а также со стороны социальных (экономическая социология, экономическая психология и т.д.). Своеобразный метаконцепт экономической теории представляет взгляд на нее «снизу» со стороны экономической практики.

Второе основание концептуализации экономической теории – степень ее нормативности. Так, В.С. Автономов разделяет нормативную и позитивную методологию экономиченской науки [3, с.12-15]. Нормативная методология содержит описание допустимых методов исследования. Она, как правило, задается извне и опирается на требования философии науки или признанные достижения других наук. Марк Блауг ориентируется на такие нормативы экономической теории как фальсификационизм Поппера и идеал прогрессивной научно-исследовательской программы Лакатоша. Позитивная методология – это осознание и оправдание практики экономических исследований с целью их защиты от нападок нормативных методологов (Милтон Фридман и другие позитивные методологи).

Структура метаконцепта экономической теории включает (1) концептуализацию ее объекта (общество или общество с его природной средой); (2) рефлексию ее метода, включая методы сбора информации (фактов), анализа, выдвижения и проверки гипотез, моделирования экономики, диагностики ее состояния и тенденций, прогнозирования и проектирования.

Системная диалектика научного моделирования развития экономической теории имеет онтологический (объективный процесс исторического развития науки) и гносеологический (субъективное отражение этого процесса в сознании познающего субъекта) смыслы. В последнем аспекте имеется в виду сочетание системного и диалектического методов изучения и моделирования процесса развития экономической науки. Ее системное определение означает, что множество теоретических концептов экономики образуют целостный объект, обладающий новыми дополнитель-

ными свойствами по отношению к исходным элементарным (частичным) концептам экономики. Это свойства целеполагания, структурной сложности, эмерджентности, синергизма. Диалектическое моделирование экономической теории состоит в выявлении ее внутреннего и внешнего противоречивого единства. Диалектическая логика развития экономики и ее теории включает следующие фазы развития этих объектов: (1) синкретное единство всех сторон, существующих лишь в потенции; (2) дискретность и усложнение структуры, противоборство (конкуренция) сторон за свой приоритет, ресурсы (материальные, человеческие, капитальные, информационные, пространственные, временные, финансовые), рентабельность, спрос и предложение, предмет и метод; (3) диалектический синтез противоположностей в результате не устранения одной из сторон противоречия, а развития обеих его сторон по принципу дополнительности, сохранения и развития целого; при этом одна из сторон (отраслей экономики, ее теорий) становиться ведущей, другая – ведомой, определяя, таким образом, исторический вектор прогрессивного развития данного системного объекта.

Структура диалектического развития в нашей модели включает диалектику: (1) самой экономики; (2) ее теории; (3) метаэкономики как теории эконбомической теории; (4) диалектику взаиморазвития экономики и ее теории; (5) диалектику взаиморазвития экономической теории и ее рефлексивной модели, то есть метаэкономики. При этом предполагается что все эти диалектики развития носят нелинейный синергетический характер с наличием бифуркаций, вариативности развития в турбулентной среде, цикличности.

Прогнозирование развития экономической теории XXI века - важная функция ее метаконцептов. Основными объектами такого прогноза выступают (1) предмет теории экорномики; (2) ее метод; (3) господствующая теоретическая парадигма (мейнстрим). Предметное прогнозирование экономической теории позволяет выделить такие векторы развития как 1) углубляющуюся специализацию объектов изучения в границах самой экономики [1, с.760]; 2) интеграцию этих экономических объектов теоретизирования; 3) вторжение экономистов в предметные области других наук (экономический империализм Г. Беккера); 4) открытие и освоение новых экономических предметов исследования на основе развития самой новой экономики. среди наиболее значительных здесь надо отметить развитие теории финансовой деривативной экономики (производных финансовых инструментов), теории «знаковой экономики» Ж. Бодрияра [4], «знаниевой теории» экономики, теории гдэм-капитализма [6].

Сценарии развития метода экономической теории образуются альтернативными векторами: (1) его дальнейшей формализации (математизации) или деформализации (качественные, «мягкие» методы структуризации и измерения); (2) экономической дедукции или индукции; (3) экономического холизма или индивидуализма; (4) позитивизма или нормативных методов объяснения и моделирования экономики.

Прогнозирование доминирующей теоретической парадигмы экономической теории – предмет наиболее жарких и частых дискуссий как экономистов, так и метаэкономистов. Массовым прогнозом выступает сохранение ведущей роли современной неоклассической теории в качестве основного течения экономической мысли в силу ее большей функциональности и институциональной поддержки [1, с.756-762].

Альтернативное прогнозирование выдвигает в качестве будущих доминантов экономической теории вероятностно-игровую теорию [5, с.77-95], новую институциональную и эволюционную теории, позволяющие интегрировать модели реальной и финансовой экономики [7, с.82], посткласическую теорию, интегрирующую лучшие достижения посткейнсианства, неорикардианства, марксизма и институционализма

[8, с.43-51], неомарксисткую креативную политическую экономию [А.В. Бузгалин, А.И. Колганов].

Многообразие и фрагментация предметно-методологического содержания экономической теории порождают негативные прогнозы создания единой теории, синтезирующей существующие подходы, а также методологический анархизм (П. Файерабенд) и постмодернистский плюрализм (Д. Макклоски). На этом основании делается прогноз что координация и интеграция экономической теории возможна лишь «на метотеоретическом уровне, в рамках философско-методологического осмысления процессов экономической деятельности и экономического познания» [2, с. 218].

Однако этот прогноз не учитывает сложную диалектику теоретической экономики и метаэкономики, обратное позитивное воздействие которой будет способствовать интеграции экономических теорий. Другим таким ее мощным интегратором будет выступать объективный процесс формирования единой экономической цивилизации человечества на основе усиления и увеличения ее социализирования и формирования глобальных эффективных регуляторов.

Список литературы:

1. Автономов В.С. Единство и многообразие современной экономической теории // История экономических учений: учеб. пособие/ Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. Гл.42. С.756-763
2. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ – М.: Наука, 2005
3. Блауг Марк Методология экономической науки или как экономисты объясняют. Пер. с англ. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004
4. Бодрияр Ж. К критике политической экономии знака / пер. с фр. – М.: Академический проект, 2007
5. Канке В.А. Философия экономической науки – М.:ИНФРА-М, 2007
6. Иванов Д.В. Экономика глэм-капитализма // Журнал экономической теории. 2011.- №3.-С. 29-44
7. Сухарев О.С. Институциональная экономическая теория: преодоление имманентных несовершенств и проблемы модернизации экономики // Журнал экономической теории. 2010.-№4. С.78-92
8. Теория капитала и экономического роста: Учеб. пособие/ Под. Ред. С.С. Дзарасова – М.: Изд-во МГУ, 2004

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ КОНСТРУКТЫ И СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Самошилова Г.М., к.э.н.,
Чупин Р.И.
ОмГУ, г.Омск

Первоосновой для выработки практических рекомендаций по повышению социально-экономической эффективности функционирования общественного хозяйства (важнейшая цель теоретических разработок) является глубокое познание сущности этого хозяйства и среды его функционирования. Мегасредой функционирования любого общественного образования является социальная реальность. В данной работе сосредоточим своё внимание именно на ней. Актуальность изучения социальной реальности никогда не проходит, возрастая с развитием и усложнением общества. Новые этапы научного знания позволяют открывать новые стороны социальной реальности, которая неисчерпаема.

В истории экономической мысли о формировании социальной среды и её влиянии на развитие общества говорили представители исторической школы в Герма-

нии, их преемники американские институционалисты. Они поставили проблему *социального контекста* взаимодействия экономических агентов. Именно контекст взаимодействия стал «водоразделом» между неоклассикой, исповедующей принцип «чистой экономической науки» и институционализмом, изучающим «меняющиеся формы экономической активности». Первоначально институционалисты делали акцент на выявлении влияния социальной среды на поведение индивида: каким образом социальные нормы и правила определяют выбор человека, детерминируют его деятельность. Хозяйствующий субъект рассматривался не как изолированный оптимизатор полезности, а как представитель определённого сообщества, несущий на себе отпечаток его коллективных ценностей и норм. Подобное изменение модели хозяйствующего субъекта в экономической науке сыграло огромную роль в её прогрессе.

В последние десятилетия двадцатого века внимание исследователей было переориентировано на решение проблемы формирования самой социальной реальности. Хотя ещё Г. Шмоллер считал, что *социальная реальность есть непосредственный продукт коллективной воли людей.* Поэтому предметом научного познания могут служить мнения людей и социальные факты, фиксируемые эмпирическим способом.

Сегодня с*оциальная реальность* начинает рассматриваться не только как определяющая человеческое поведение, но и всё больше как определяемая: *одновременно* являясь особой структурой, порождающей события общественной жизни и *результатом деятельности индивидов* в процессе экономической, социальной и иной деятельности. Под особой структурой понимается наличие у социальной реальности свойств системности, однородности и целостности, что позволяет ей сохраняться во времени и в пространстве. Вторая группа свойств социальной реальности подразумевает зависимость от видов деятельности людей и их понимания своей деятельности. Ещё Шмоллер считал, что социальная реальность есть непосредственный продукт коллективной воли людей, и изучение её предполагает учёт мнений, поступков людей и социальныех фактов, фиксируемых эмпирическим способом.

Приобретает популярность термин *«конструирование социальной реальности»*, чему были посвящены работы П. Бергера, Т. Лукмана, Дж. Серла, Д Норта и других авторов. В этих работах акцент делается на *осознанном* задании ограничений и создании механизмов принуждения к исполнению. В процессе конструирования социальной реальности, именно понимание индивидами своей деятельности представляет собой основную движущую силу. Подобное понимание индивидами своих поступков в современной аналитической философии носит название интенциональности, как естественное стремление человека постичь интеллигибильный мир. Дуглас Норт отмечал: «ключом к понимаю процесса изменений становится интенциональность игроков» [3, С. 16].

Социальный конструкт в понимании конструктивистской социологии представляет собой матрицу всех объективных и субъективных реальных значений, существующую лишь потому, что люди добровольно готовы верить в ее существование [1, С. 157].

Дж. Серл привлекает внимание к такой важнейшей стороне конструирования социальной реальности как «приписывание функций». Структура социальной реальности конструируется исходя из модели «X считается Y в контексте C». Это есть конститутивное правило, которое не регулирует, а скорее *конструирует* само поведение. Яркими примерами служат деньги, частная собственность и должности в политическом руководстве. Во всех этих случаях предмет или индивид приобретает

функцию, которая может выполняться лишь благодаря коллективному соглашению о наличии соответствующего статуса [4, С. 12-13].

Система конститутивных правил вида: «*X считается Y в контексте C*» и представляет собой институт по мнению Серла. Как только институт устоялся, он порождает структуры, отвечающие за создание институциональных фактов.

По мнению же авторов подобную конструкцию имеет смысл считать не институтом, а *институциональным конструктом*, имея в виду признанное мнение Д. Норта, что институт включает в себя не только нормы и правила, но и механизмы принуждения к их исполнению.

Тогда *социальная реальность предстаёт как набор институциональных конструктов, институтов, организаций* (по определению Д. Норта организация – это группа людей, достигающая собственных целей посредством институтов).

Остановимся подробнее на происхождении, сущности, роли институциональных конструктов. *Под институциональным конструктом понимаются исторически выработанные предписанные конкретной вещи или явлению свойства.* Как уже отмечалось, предписанные свойства задаются контекстом. Институциональные конструкты не существуют в естественной природе. Они есть продукт коллективного мышления. Для обеспечения возможности взаимодействия людям необходимо договориться об общих представлениях, трактовках вещей и событий. Облегчает взаимодействие общая система ценностей. Таким образом, институциональный конструкт есть средство взаимодействия. «Создание условий для зависимых от желания оснований действия предполагает создание независимых от желания оснований действия» [4, С. 16].

Интересно, что основоположник американского институционализма Т. Веблен в начале двадцатого века обращал внимание на «конструирование реальности», но тогда более востребованной оказалась концепция «институционализированного индивида».

Т. Веблен считает, что «… социальные институты не только сами являются результатом отбора и приспособления, формирующего преобладающие или господствующие типы отношений и духовную позицию; они в то же время являются особыми способами существования общества, которые образуют особую систему общественных отношений и, следовательно, в свою очередь выступают действенным фактором отбора» [2, С. 200].

Т. Веблен обращает внимание на то, что отбор происходит среди разных этнических элементов, из которых состоит население. В результате будет выживать и господствовать определённый тип характера, и «… тип человека, прошедшего такой отбор, для того, чтобы далее развивать и продолжать унаследованные от прошлого институты, будет в какой-то существенной мере формировать эти институты по своему собственному образу и подобию» [2, С. 201].

Т. Веблен показывает, как взаимодействуют индивидуальные точки зрения и общественное мнение. «Как только проявление какой-то конкретной склонности или выражение определённой точки зрения *получает признание, становясь официальной нормой или образцом в общественной жизни, эта точка зрения начинает влиять на характер членов общества, принявшего её в качестве нормы*. Она будет до некоторой степени формировать их образ мысли, подчиняя себе развитие человеческих способностей и наклонностей и выступая фактором отбора... Тот человеческий материал, который не годится для существования по тем способам, которые навязываются общепринятой системой жизни, подвергается как подавлению, так и до некоторой степени элиминации» [2, с. 218].

Подавление и элиминация («устранение от жизни») «негодного» с господствующей точки зрения человеческого материала - это то, что очень масштабно ил-

люстрируется российской историей, в том числе совсем недавним прошлым. Получается, что «сконструирована социальная реальность» начинает определять судьбы своих «конструкторов», что отраженно в диалектике сознательного и бессознательного в формировании институциональных конструктов и социальной реальности у Т. Веблена.

Можно сказать, что Д. Норт именно в сознательном формировании институциональных конструктов видит объяснение «потрясающей дивергенции» человеческого развития (являющейся по его мнению основной загадкой истории), когда социальная реальность задаётся выбором «чем считать Y в контексте C».

Список литературы:

1. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. - М.: «Медиум», 1995. -323 с.
2. Веблен Торстейн Теория праздного класса: Пер. с англ. / Вступ. ст. и примеч. С. Г. Сорокиной, Общ. ред. В. В. Мотылева. Изд. 4-е – М.: Книжный дом «ЛИБЕРКОМ», 2011, - 368 с.
3. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений [Текст] / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.
4. Дж. Серл Что такое институт? // Вопросы экономики № 8, 2007., С. 4-27.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РЕНТЫ МЕТОДОМ БАЛАНСОВЫХ СИСТЕМ

Светлов Н.М.
Российский государственный
аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева, г.Москва

Цель доклада состоит в уточнении представлений о механизме формирования ренты с учётом межотраслевого взаимодействия. Полученные результаты обсуждаются с точки зрения их соответствия рентным категориям классической политической экономии. Для анализа возникновения ренты используется формализм балансовых систем, изложенный в [33]. Методика обоснования положений доклада основана на анализе числовых примеров балансовых систем, доказывающих возникновение ренты при условиях, выражающих определённые отношения в процессе общественного производства.

Природная рента

Анализ природной ренты с использованием формализма балансовой системы основан на отнесении любой технологии к одному из двух непересекающихся классов: *замыкающим* технологиям, которые могут выполняться с любой интенсивностью, и *рентообразующим*, выполняемым с фиксированной интенсивностью, обусловленной полным использованием доступного ресурса *невоспроизводимого* блага. Замыкающие технологии отличаются тем, что они вполне определяют систему цен в экономике через неоклассическое условие равенства предельных издержек предельной выручке. В совокупности они образуют балансовую систему.

Предположим, что, в дополнение к замыкающим технологиям, в экономике функционирует рентообразующая технология, предусматривающая меньшие (в сравнении с аналогичной замыкающей технологией) затраты всех благ на единицу выпуска производимого ею продукта, за исключением блага, выражающего цель производства (его удельные затраты остаются неизменными). Это достигается благодаря использованию в производственном процессе невоспроизводимого блага, которое в процессе производства не расходуется. Введение в балансовую систему невоспроизводимого блага и соответствующей рентообразующей технологии не влия-

ет на цены других благ, но увеличивает продуктивность системы, что должно компенсироваться возрастанием удельных затрат в технологическом процессе, формализующем производство целевого блага.

Если невоспроизводимое благо является даром природы, подобно земле, то его цена в балансовой системе выражает *величину природной ренты*, получаемой его владельцем в течение периода, отражаемого балансовой системой.

Эффекты монополии частной собственности на ресурсы

Согласно [2, п. 4.1.2], монополия частной собственности на землю приводит к образованию ренты с наихудших участков, вовлечённых в производство, в случае, когда сокращение предложения земли препятствует снижению стоимости землевладений. Однако в балансовых системах наблюдается противоположный эффект подобных действий. Так, если на единицу рентообразующей технологии требуется не единица невоспроизводимого блага, а две (что выражает изъятие из производства единицы блага, дополнительной к каждой единице блага, вовлечённой в производство), то природная рента с единицы невоспроизводимого блага *сократится* вдвое. Таким образом, анализ балансовых систем, отражающих весь комплекс изменений цен в экономике под влиянием исследуемого фактора, показывает: вопреки предположениям [2], *сокращение предложения невоспроизводимого блага не может положительно повлиять на его цену* при прочих равных условиях.

Однако при более сложных взаимосвязях между технологическими процессами монополия частной собственности на ресурс может порождать специфическую ренту, не сводимую ни к природной (поскольку имеет принципиально иной механизм образования), ни к монопольной (не предполагает ни концентрации собственности на ресурс в одних руках, ни сговора).

Рассмотрим экономику, в которой имеется два невоспроизводимых блага (*A* и *B*) и две рентообразующие технологии, одна из которых (технология I) требует применения лишь блага *A*, другая, более производительная (II), – обоих. В этих условиях, если владельцы невоспроизводимых благ не принимают во внимание влияние заключаемых сделок на стоимость своих активов, оба блага приносят обычную природную ренту.

Предположим, следуя [2], что владельцы невоспроизводимых благ заинтересованы в максимизации стоимости своих активов. В частности, скупка блага *A* с целью не допустить его применения в интересах технологии I приведёт к росту ренты, приносимой благом *B*. В докладе приведён числовой пример, согласно которому владельцы блага *B* скупают и выводят из производственного использования столько же блага *A*, сколько его требуется для использования в технологическом процессе I, то есть в расчёте на единицу его интенсивности связывается не одна, а две единицы блага А. Тогда рента на единицу блага *A* снижается вдвое, а рента на единицу блага *B*, напротив, возрастает. При этом размер природной ренты, приносимой благом *B*, остаётся неизменным: наблюдаемый прирост ренты обусловлен не природными свойствами блага *B*, а тем, что невоспроизводимые блага находятся в частной собственности и вступают в процесс производства в объёмах, определяемых волей собственников. Вместе с тем эта добавочная рента не является монопольной, так как не требует ни малочисленности собственников блага *B*, ни сговора между ними — каждый из них действует самостоятельно, а все сделки заключаются в условиях паритета по ценам конкурентного равновесия. Источником её образования является часть природной ренты, изымаемая у владельцев блага *A* через ценовое перераспределение.

В общем случае при скупке блага *A* его цена падает, а цена блага *B* возрастает. Очевидно, достаточно крупные владельцы блага *B* заинтересованы в

подобных действиях, увеличивающих стоимость их имущества. Минимальный размер владения для возникновения такой заинтересованности выводится из условия

$$\frac{dp_B(x)}{dx} \cdot e_B \geq p_A(x),$$

выражающего мотивацию собственника, владеющего благом *B* в количестве e_B единиц. Другие обозначения в формуле: x — интенсивность технологического процесса I; $p_A(x)$ — функция зависимости ренты, приносимой благом *i*, от величины *x*. Отсюда в общем случае имеет место

$$e_B \geq p_A(x) : \frac{dp_B(x)}{dx}, \text{ или } e_B \geq \frac{p_A(x)}{p_B(x)} \cdot x \cdot \frac{1}{E_{p_B/x}},$$

где $E_{p_B/x}$ – эластичность цены блага *B* по величине *x*. В условиях рассмотренного в докладе примера имеет место $dp_B(x)/dx = p_A(x)/x$, откуда получаем $e_B \geq x$. Следовательно, если в экономике имеется два невоспроизводимых блага, одно из которых (*B*) обеспечивает возможность применения другого (*A*) в более эффективном технологическом процессе II, и притом *хотя бы один* владелец блага *B* имеет в собственности большее его количество, чем общее количество блага *A*, фактически используемое в менее эффективном процессе I, то у этого владельца возникает мотивация ограничивать использование процесса I, перекупая благо *A*, инвестируемое в этот процесс, по его рыночной цене и изымая его из производства.

Сокращение интенсивности процесса I приводит к тому, что аналогичную мотивацию приобретают всё более мелкие владельцы блага *B*. При прочих неизменных условиях скупка может продолжаться до полной остановки процесса I. В результате, с одной стороны, сократится конечное потребление, с другой, собственники блага *B* получат ренту, превышающую природную.

Соотнесение результатов с рентными категориями классической политэкономии

Если предположить, что невоспроизводимые блага представляют собой земельные угодья, причём благо II — это часть земельных угодий, выражаемых благом I, отличающаяся более высоким плодородием, то величины природной ренты, приносимой благом I, и суммы природных рент, приносимых благом I и благом II, отражают размеры *дифференциальной земельной ренты* с участков, различающихся плодородием.

Категория *абсолютной земельной ренты* сегодня отрицается многими авторитетными экономистами [1, 4 и др.]. Один из основных аргументов состоит в том, что механизм её образования, описанный Марксом, не наблюдается в действительности. Однако пример, рассмотренный в докладе, подтверждает возможность образования ренты вследствие монополии частной собственности на невоспроизводимое благо, в том числе на землю. Правомерно ли использование термина «абсолютная земельная рента» для обозначения этого вида ренты — вопрос дискуссионный, зависящий от понимания самого этого термина. Если его понимать в широком смысле — как ренту, обусловленную монополией частной собственности на землю, то такому определению обнаруженный вид ренты соответствует. Если связывать абсолютную ренту только с органическим строением капитала, то рента, о которой идёт речь в докладе, должна быть обозначена каким-то иным термином. Автор склоняется к первому варианту.

Список литературы:

1. Буздалов И. Аграрная теория: концептуальные основы и современные представления // Общество и экономика, 2003, №2, с.146-159.

2. Гатаулин А.М., Светлов Н.М. Стоимость, равновесие и издержки в сельском хозяйстве. М.: ФГОУ ВПО РГАУ–МСХА имени К.А. Тимирязева, 2005.
3. Светлов Н.М. Связь цен конкурентного равновесия с натуральными показателями затрат // Журнал экономической теории, 2009, №1, с.233-243.
4. Шмелёв Г.И. Об истории разработки марксовой теории земельной ренты и её апологетике // Никоновские чтения – 1998: Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее / Отв. ред. А.В. Петриков. М., 1998.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Седов В.В.
ЧелГУ, г.Челябинск

Важнейшей категорией, до сих пор не «прописавшейся» в учебниках по экономической теории, является ответственность. Она все еще понимается как сугубо юридическая либо как морально-нравственная категория, привлекающая экономистов в виде социальной ответственности бизнеса.

Между тем в экономике именно ответственность всех ее субъектов, а не только бизнеса, играет систематизирующую роль и потому требующая самого пристального внимания со стороны представителей экономических наук, прежде всего экономической теории. В самом деле, вступая в те или иные отношения, каждый субъект берет на себя ответственность перед теми, с кем он вступает в эти отношения. Ответственность тем самым выражает осознанную необходимость в таких действиях, которые обеспечивают то, что нужно другим субъектам экономики. Если это отношения купли-продажи, то ответственность продавца как товаропроизводителя заключается в предоставлении покупателю товара, обладающего требуемыми потребительскими свойствами (потребительной стоимостью). В свою очередь, покупатель ответственен за передачу продавцу требуемого эквивалента данного товара. Ответственность - важнейший атрибут отношений по поводу производства товаров. Рабочий как непосредственный производитель товара ответственен за использование средств производства, за соблюдение технологии производства, за качество производимой продукции. Работодатель ответственен перед ним за предоставление соответствующих факторов производства, обеспечение определенных условий труда, его оплату.

Ответственность проявляется на всех уровнях экономики и общества в целом, начиная от уборщицы небольшого офиса до главы государства. Многие виды ответственности закрепляются в Основном законе страны, в отдельных законах и постановлениях, в различных договорах и соглашениях. Во многих из них помимо прочего предусматриваются и меры наказания за несоблюдение той или иной ответственности. Но отразить всю совокупность экономических отношений и соответствующих видов ответственности в формальных документах невозможно. Поэтому значительная часть конкретных видов ответственности возникает из существующих в обществе морально-нравственных норм. Чтобы убедиться в этом, возьмем отношения между различными классами и социальными группами по поводу распределения производимого в обществе дохода. Как известно, это распределение во всех странах характеризуется неравномерностью, но степень неравномерности разная. Обычно ее определяют с помощью коэффициента фондов, который показывает, что в одних странах он составляет 3-5, в других 15-20 и более. Причем речь идет о странах, относящихся к одной и той же социально-экономической системе. Очевидно, что разница отражает не только различия в формальных правилах и законах той или иной

страны, в соответствии с которыми определяется заработная плата, выделяются пенсии и пособия, начисляются бонусы, действует налоговая система, но и господствующие в обществе морально-нравственные установки. Это хорошо сумел показать Дж. Стиглиц, указывая на такой источник неравенства доходов в США как «алчность» лиц, занимающих господствующее положение в финансовой сфере, применяющих «токсичные» схемы кредитования и начисляющих себе фантастические по размерам бонусы. Такое поведение автор характеризует как безответственное и очень опасное для общества [См. 1. С. 115].

Для подобного беспокойства за состояние общества есть достаточные основания, так как ответственность является тем элементом, который скрепляет всю ткань общественных связей, прежде всего экономические отношения. В самом деле, ответственность одних субъектов рождает доверие других, которые стремятся вновь и вновь вступать в экономические отношения именно с ответственными субъектами. Тем самым благодаря ответственности общественные отношения себя проявляют, воспроизводят, формируют соответствующие структурные блоки общества, обеспечивая его системность.

Наличие ответственности опровергает идею об атомизме общества, населенного эгоистичными индивидами, занимающимися экономической деятельностью, исходя из своих корыстных частных интересов. На деле ответственные индивиды, видя, что не только другие зависят от них, но и собственную зависимость от других, при вступлении с ними в экономические отношения учитывают как свои интересы, так и интересы тех, перед кем они несут ответственность. Как справедливо замечает А. Пороховский: «Реализация частных интересов возможна до тех пределов, пока это не противоречит общественным интересам» (2. С. 72). В итоге общественное благосостояние вопреки утверждениям А. Смита возникает не из эгоистических устремлений рыночных субъектов, а от взаимной ответственности, проявляющейся именно в «благожелательности» и «благоволении» (А. Смит) субъектов экономики к тем, с кем они вступают в экономические отношения. Подобная значимость ответственности усиливается тем, что она предстает важнейшим фактором профессионального и квалификационного роста субъектов экономики - ведь по настоящему ответственным может быть компетентный в своем деле человек. По степени ответственности субъектов экономики можно судить об устойчивости и качестве всей общественной системы.

В этой связи все, что направлено против ответственности, ее подмену разного рода суррогатами, является крайне опасным для общества и его устойчивости. Особую угрозу обществу несет коррупция, непосредственно направленная против ответственности должностных лиц. Наибольшее распространение коррупция получает в обществе, в котором господствующее положение занимает государственная бюрократия, возникающая вокруг так называемой «вертикали власти». Существование такой бюрократии приводит к подмене ответственности преданностью лицам, занимающим верхние ступени властной пирамиды. Подобная преданность тоже предполагает ответственность, но это ответственность вассала перед сюзереном, требующая от последнего ответного снисхождения к «грехам» вассала и даже покровительства и потому становящаяся источником распространения безответственности во всем обществе.

Однако и в здоровом обществе проявление ответственности не обходится без проблем. Дело в том, что у каждой ответственности есть определенный горизонт, в том числе временной, за которым не видно всех возможных следствий деятельности ответственного субъекта. Поэтому не случайно возникают отрицательные эффекты этой деятельности, именуемые экстерналиями. Достаточно наглядным примером являются экологические экстерналии. Отрицательные эффекты не исключены и из-

за конфликтов между различными видами ответственности, которые в одно и то же время проявляет один и тот же субъект. Возьмем ответственность предпринимателя перед потребителями производимой на его предприятии товарной продукции и перед наемными работниками предприятия. Здесь ответственность за необходимое качество и цену товара может обернуться ущемлением прав работников в области заработной платы и условий труда. Такого рода противоречие чревато социальным конфликтом, несущим угрозу положению предпринимателя и его предприятия.

Вот почему возникает необходимость в социальной ответственности в широком смысле – ответственности каждого субъекта перед обществом. Ввиду центрального положения бизнеса в экономике наиболее значима социальная ответственность предпринимателей. Такая ответственность помимо сугубо социальных аспектов включает в себя и другие аспекты, прежде всего экономические и экологические. Интегрированное единство социальной, экологической и экономической ответственности предполагает одновременную ответственность за социальное положение тех, кто прямо или косвенно зависит от бизнеса, за экономическую эффективность предприятий, за экологичность производства и производимой продукции.

Объединение различных видов ответственности в единую – социальную ответственность требует того, чтобы приоритетными были не частные, а общественные интересы. В этом случае социальная ответственность бизнеса вместо отрицательных способна создавать положительные экстерналии, благодаря чему реализация одного вида ответственности помогает осуществлению других ее видов, а именно:

- ответственность бизнеса за социальное благополучие работников помогает росту экономической эффективности и экологичности производства;
- ответственность за экономическую эффективность предприятия способствует социальному благополучию работников и экологичности производства;
- экологическая ответственность обеспечивает экономическую эффективность и социальное благополучие.

Однако приоритет общественных интересов не возможен без понимания их содержания. В выявлении и формулировании общественных интересов велика роль общественных наук, прежде всего экономических. Но не менее значима роль гражданского общества и государства, которые, взаимодействуя друг с другом, исходя из содержания общественных интересов, призваны формулировать конкретные общественные цели, доводить их до всех сознательных членов общества, прежде всего до представителей бизнеса, и добиваться от них социально ответственной деятельности.

Список литературы:

1. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011.

2. Пороховский А. Политическая экономия – основа и стержень экономической теории // Экономист. 2012. № 1.

РАЗВИТИЕ ПРЕДМЕТНОГО ПРОСТРАНСТВА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Семененко В.В., д.э.н.
УрФУ, г.Екатеринбург

Можно выделить две фундаментальные методологические проблемы современной политической экономии, по которым идет дискуссия. Это:

1. Место политической экономии в экономической теории и определение предметного пространства.

2. Функциональная роль политической экономии в обосновании характера будущего развития.

Итак, предметное пространство политической экономии. Политэкономия не отдельная ветвь общего дерева экономической теории, а самостоятельное, отдельное дерево экономической теории со своим предметным пространством. Предметным пространством политической экономии является сфера производства и обращения в целом.

Экономикс ведет исследования не на всей территории экономического пространства, а лишь на отдельной его части. Это сфера обращения.

Следует учитывать, что со времени К. Маркса произошли фундаментальные изменения между материальным производством и нематериальным производством (непроизводственной сферой). Это относится:

- К сфере образования, задачей которой становится формирование человеческого капитала и возмещение морального износа человеческого капитала, т.е. поддержание на современном уровне интеллектуальной способности к труду.
- К сфере здравоохранения, которая сохраняет и увеличивает период эффективного функционирования человеческого капитала, т.е. тормозит физический износ человеческого капитала.
- К сфере науки, которая создает интеллектуальный капитал и обеспечивает переход от индустриального типа экономического роста к наукоемкому за счет интеллектуального капитала.

В предметном пространстве политэкономии в современных условиях должна быть усилена роль, значение и функции нематериального производства как воспроизводящего главный элемент наукоемкого производства.

Предметом политэкономии должны быть отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и воспроизводства человека как главного элемента наукоемкого производства.

Вторая фундаментальная методологическая проблема – это определение функционального отличия политической экономии от экономикс.

Экономикс не выходит за пределы рыночной экономической цивилизации. Рыночная экономика – это абсолют.

Рыночная экономическая цивилизация характеризуется чертами:

- ориентирована на получение материального результата;
- целью является прибыль;
- тип экономического роста – индустриальный;
- источник роста – инвестиции в производственную сферу.

Предел развития рыночной экономической цивилизации определяется, во-первых, ограниченностью и исчерпаемостью природных ресурсов; во-вторых, социальными причинами, т.е. социальным неравенством, ставящим ограничения в развитии человека.

Политическая экономия в отличие от экономикс ориентируется на раскрытие закономерностей развития человеческого общества. Функционально она анализирует историческую динамику развития общества.

Современный мир экономически неоднороден и он стоит перед точкой бифуркации, когда есть разные тенденции развития. В мире 29 стран относятся к развитым, столько же стран с переходной экономикой и 125 стран относятся к развивающимся.

Можно выделить разные тенденции развития. Это:

- движение к смешанной экономике (страны с различной степенью государственного регулирования);
- формационное развитие (страны, осуществляющие социалистическое строительство);
- развитие от рыночной экономической цивилизации к пострыночной экономической цивилизации.

Черты пострыночной экономической цивилизации:

- ориентация на производство наукоемкого продукта;
- цель – универсальное развитие человека (интеллектуальная цель и результат);
- тип роста – гуманистический (за счет интеллектуального капитала и наукоемкого производства);
- источник – инвестиции с сферу образования, науку и здравоохранение.

Цель пострыночной экономической цивилизации – универсальное развитие человека и экономический рост за счет использования интеллектуального потенциала человеческого капитала.

Необходимы 2 предпосылки:

- преодоление ограниченности природных ресурсов на основе новой научно-технической революции, нанотехнологии;
- преодоление социального неравенства, которое сдерживает возможности развития творческих способностей для всех.

Необходимо продолжить разработку политической экономии в академических учреждениях как теории развития, нужно иметь ввиду, что исторический шанс России обеспечить себе достойное место в мировом экономическом пространстве – это скачок на основе возможностей наукоемкого производства, сохранения и использования интеллектуальной собственности и развития человеческого капитала.

Нужно подготовить новый университетский курс, отвечающий задачам современного периода, отойти от шаблонов и механического заимствования. Должна быть предложена «философия экономического развития».

ФОРМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Сергеев А.М.
УрГЮА, г.Екатеринбург

В предметную сферу современной политической экономии все более широко включаются институты. Исследования институтов, институциональной динамики и результатов функционирования требуют обобщения и дальнейшей разработки необходимого аналитического инструментария, включающего, в том числе, их формальное описание (модели). К тому же построение той или иной модели института выступает главной целью процесса институционального проектирования.

Элементы формального описания институтов активно применяли в своих работах такие известные ученые, как Дж. Ходжсон, Дж. Серл. Ю. Эльстер и др. Развернутая логическая форма описания института была предложена В. Л. Тамбовцевым. В соответствии с его подходом, основанном на специальном разделе формальной логики – логике норм, полная стандартизированная логическая структура института включает следующие элементы: содержание, условия приложения, субъект и характер нормы, а также перечнь санкций и гарант нормы. Содержанием нормы является действие, которое может, должно или не должно быть выполнено; условия приложения – это указанная в норме ситуация, с наступлением которой следует или допустимо реализовывать предусмотренные данной нормой действие; субъект – лицо или группа лиц, которым адресована норма.

Характер нормы определяется тем, обязывает она, разрешает или запрещает выполнить некоторое действие. Перечень санкций представляет собой набор действий, предпринимаемых в отношении субъекта нормы ее гарантом, если последний обнаруживает в действиях субъекта отклонения от предписанного содержания нормы. Гарант нормы – индивид, их определенная группа либо все множество индивидов, специализированная организация или совокупность таких организаций, применяющих санкции к субъектам нормы, отклоняющихся в своих действиях от ее содержания.

Если ввести символические обозначения названных выше элементов института, то, используя стандартные средства формальной логики, можно получить логическую формулу, характеризующую экономические институты как особые системы действий. Согласно этому представлению, набор указанных элементов является институтом тогда и только тогда, когда каждый индивид, являющийся субъектом нормы, в любой момент времени, оказавшись в условиях ее приложения, выполняет предписанные ею действия определенного характера, либо, если он находится в ситуации приложения нормы и не действует предусмотренным способом, то гарант нормы применяет к индивиду (субъекту нормы) соответствующие санкции.

Достоинство данной формы описания института – явное выражение всех существенных элементов, из которых складывается функционирующий институт, а также логических, временных и причинных связей этих элементов. При непосредственном применении ее в исследованиях необходимо использовать конкретные (качественные и/или количественные) описания всех элементов, то есть специфицировать все переменные и постоянные параметры общей логической формулы института как системы действий.

Логическое описание института можно рассматривать как основу для построения еще одного типа явного описания – алгоритмического. Как известно, под алгоритмом понимают упорядоченную последовательность команд или инструкций, выполнение которых приводит к получению определенного результата. Применительно к формализации понятия института алгоритм определяет последовательность действий индивида, обеспечивающих его переход из одного состояние в другое или позволяющих изменить ситуацию, в которой он находится, на некоторую другую. Иначе говоря, для общего случая произвольного института эта последовательность действий может быть представлена как совокупность предписаний или инструкций по выполнению некоторых операций, то есть в форме алгоритма. Как и логическое, алгоритмическое описание будет содержать не только качественную, но и количественную информацию о функционировании института, что чрезвычайно важно для его экономического анализа.

Подчеркивая актуальность вопроса о моделировании институтов и институциональной системы в целом, Г. Б. Клейнер представил обобщенную модель института, согласно которой каждый институт, входящий в национальную институциональ-

ную систему, есть совокупность норм и их реальных и потенциальных носителей. При этом совокупность норм имеет достаточно сложную структуру. Сюда входят основная норма, характеризующая данный институт (в общем случае таких базисных норм, составляющих ядро института, может быть несколько), а также «нормы поддержки», выступающие в роли неотъемлемого дополнения или поддерживающего (воспроизводящего) механизма для основной нормы (в том числе механизмы принуждения или других форм сохранения института).

В состав норм поддержки в общем случае входят нормы четырех видов: дополнительные нормы, входящие в «защитный слой» института; вспомогательные инструктивные нормы, определяющие механизмы мониторинга, контроля и поддержки соблюдения норм ядра института; когнитивные нормы, регулирующие процесс восприятия сути и действия норм различными субъектами; ценностные нормы, определяющие общее направление оценок данного института, формирующихся в сознании людей. Нормы первых трех групп можно по отношению к базовым отнести к числу субнорм, а нормы четвертой группы уместно назвать супернормами.

Такая формализация понятия института позволяет, в частности, определить разнообразные взаимоотношения между институтами в рамках национальной институциональной системы, выделяя «институты сопричастности», «институты участия» и т. д.

Наиболее распространенными, однако, в экономических исследованиях по проблематике институтов и институциональных изменений являются неявные формы их моделирования, когда институт формально задается словесным наименованием, количественно выраженными издержками различных видов, связанных с его функционированием, и количественными оценками разнообразных выгод, порождаемых действием института. Сюда можно отнести построение трансакционного измерения институтов (Е. В. Попов), а также широко применяемый теоретико-игровой подход, согласно которому институты формально моделируются в виде игр или устойчивых равновесий определенных стратегий игроков.

Формализм теории игр очень удобен для исследования взаимодействия экономических агентов, находящихся в ситуации взаимозависимого выбора из нескольких дискретных вариантов действий, характеризующихся наборами выгод или издержек. Подобный выбор и соответствующие исходы изучается как в статике, так и в динамике (повторяющиеся игры).

Определенной спецификой обладает форма неявного описания институтов, предложенная Е. Балацким. По его мнению, строение института может быть представлено тремя элементами: целями, ресурсами и технологиями. Такое представление об институте полностью соответствует классической оптимизационной модели поведения экономического агента. В данном случае лицо или группа лиц, устанавливающая институт, имеет свою целевую функцию, набор альтернативных институциональных технологий для достижения поставленных целей и ресурсы, которые «запускают» и в то же время лимитируют данные технологи. Решение данной задачи дает, как правило, одну оптимальную институциональную технологию, которая впоследствии используется различным экономическими агентами.

Утверждается, что с этим строением института органично связаны понятия его адекватности, результативности и эффективности. Отсюда следует принципиальная возможность определения качества функционирования института по общей формуле, которая может быть представлена в виде суммы (по индексу цели) произведений коэффициентов адекватности, результативности и эффективности для каждой цели.

Формы моделирования (формального описания) институтов, таким образом, весьма разнообразны. Это объясняется сложностью и многоаспектностью самого понятия «институт» и, кроме того, существенно разными трактовками этого термина.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННОЙ ФУНКЦИИ*

Симонова В.Л., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В современной институциональной экономической теории накоплен значительный потенциал в области теории трансакционных издержек. Приверженцы данного направления сосредоточили свои научные усилия на проблемах определения, классификации, измерения и оценки трансакционных издержек. При этом ряд предметных областей, в частности моделирование и оценка функциональных зависимостей трансакционных издержек от эндогенных и экзогенных параметров деятельности хозяйствующих субъектов, освещены недостаточно широко

В работе представлен обзор современной зарубежной литературы в области моделирования трансакционных издержек с целью определения параметров деятельности хозяйствующих субъектов, которые необходимо учитывать при разработке аналитического представления трансакционной функци.

Весомый вклад в развитие теории трансакционных издержек внес О.Уильямсон. Он определил, что уровень трансакционных издержек находится в прямой зависимости от уровня специфичности активов. Это объясняется тем, что по мере возрастанием уровня специфичности актива требуется более сложная управленческая структура (более сложные контракты), чтобы защитить эти активы (к примеру, от оппортунистического поведения).

Развивая идеи О.Уильямсона, Т.Чайлз и Дж.Макмакин[1] определяют трансакционную функцию для управленческой иерархии как зависимость уровня издержек управления от уровня специфичности активов, склонности экономических агентов к риску и наличия доверия между ними. На рисунке 1 представлен результат сглаживания трансакционных функций, получаемых в результате фирменной координации для высокорисковых, низкорисковых и нейтральных к риску организаций. Риск и механизм доверия выступают в качестве регуляторов зависимости издержек управления от уровня специфичности активов.

Дж.Дайер, на основе исследование трансакций в американской и японской автомобильной отрасли[2], выделил следующие факторы, определяющие уровень трансакционных издержек:

- глубина специализации фирм, вовлеченных цепочку создания ценности,
- степень вовлеченности частных фирм в узкий круг производственной или иной деятельности более крупной фирмы, имеющей более сложную цепочку взаимоотношений с контрагентами,
- повторяемость трансакций в рамках ограниченного круга поставщиков;
- эффект экономии на масштабе в трансакциях с малой группой,
- качество межфирменного информационного взаимодействия, влияющего на уровень информационной асимметрии;
- использование неконтрактных механизмов, методов добровольного стимулирования (репутация, доверие), которые являются эффективными в течение долгого периода времени;
- величина инвестиций в совместные активы.

---

* исследование подготовлено при финансовой поддержке РГНФ №11-02-000123а

[1] Chiles T.H., McMackin J.F. Integrating variable risk preferences, trust, and transaction cost economics Academy of Management Review 1996, Vol.21, No. 1, 73-99.

[2] Tulder R. and Ruigrok W. International production networks in the auto industry: Central and Eastern Europe as the low end of the West European car complexes http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1082&context=uciaspubs/research

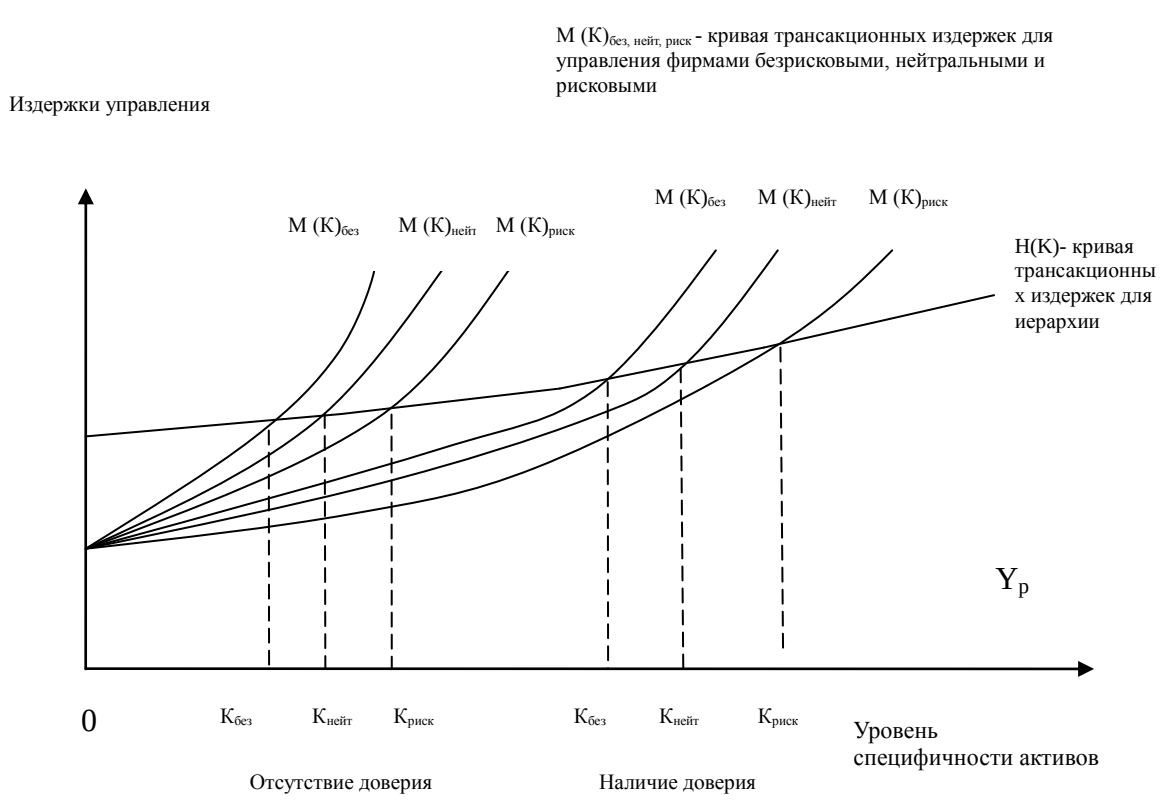

Рисунок 1 – Влияние механизма риска и доверия как регуляторов трансакционной функции

Э. Фуруботн и Р. Рихтер предприняли попытку формализации вида трансакционной функции, определив функциональную зависимость издержек покупателя продукции Y_c от издержек производителя продукции Y_p[1]:

$$Y_c = F(Y_p) \quad (1),$$

где Y_p– объем товара, поставляемый продавцом или производителем, а Y_c– объем товара, дошедший до покупателя.

Тогда условие, необходимое для обеспечения товарооборота, максимизирующего прибыль торговой фирмы, будет иметь вид:

$$dY_c/dY_p = P_p/P_c < 1, \quad (2),$$

где P_p, P_c - цены продукции производителя (продавца) и потребителя, соответственно.

Соотношение (2) иллюстрирует известный факт превышения издержек потребителя над издержками производителя на величину издержек трансакций, в данном случае равных доходу торговой фирмы. Вместе с тем, указанный подход не дает возможности моделирования явного вида функции трансакций.

Трансакционные издержки описываются величиной $K = Y_p – Y_c$, равной отрезку BD (рис.2).

График функции трансакции лежит целиком ниже биссектрисы угла, что отражает факт наличия положительных трансакционных издержек. Наклон функции трансакции можно назвать предельной продуктивностью трансакционного процесса. Как видно, предельная продуктивность трансакции падает с увеличением объема трансакции[2].

[1] Фурутботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб: Изд. дом СПбГУ. 2005. С. 75-76.
[2] Данные сайта ГУ-ВШЭ - http://new.hse.ru/sites/nie/12/1/NIE%20MFTI%20(ch%203).pdf

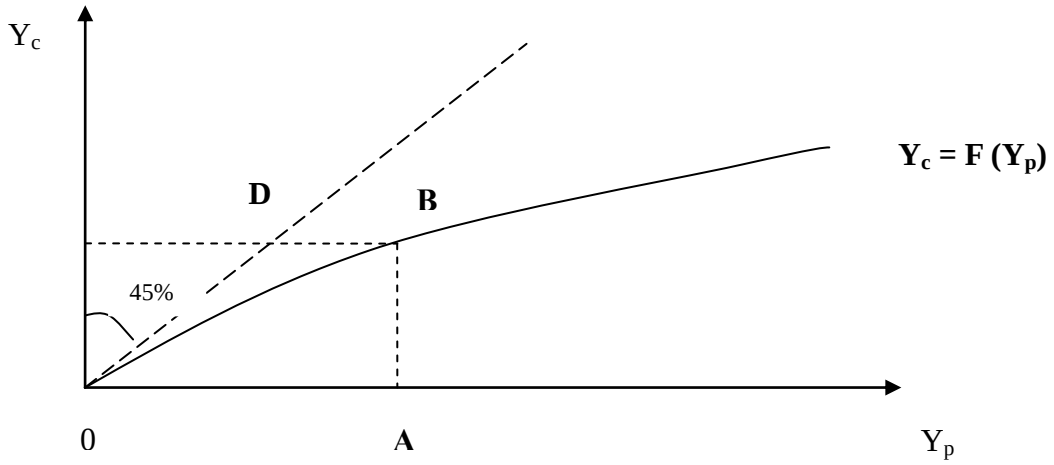

Рисунок 2 – Трансакционная функция и трансакционные издержки

Согласно исследованиям, опирающимся на результаты теории информационной экономики, наибольшую долю трансакционных издержек составляют издержки по поиску информации[1]. В качестве факторов, определяющих их размер, выделяются система информационных технологий и свойства информации, используемой при организации хозяйственной деятельности[2]. Также изучаются влияние трех типов специфики активов на обеспечение трансакций внутри и вне фирмы информационными технологиями: программный фактор, человеческий фактор и специфика процедур.

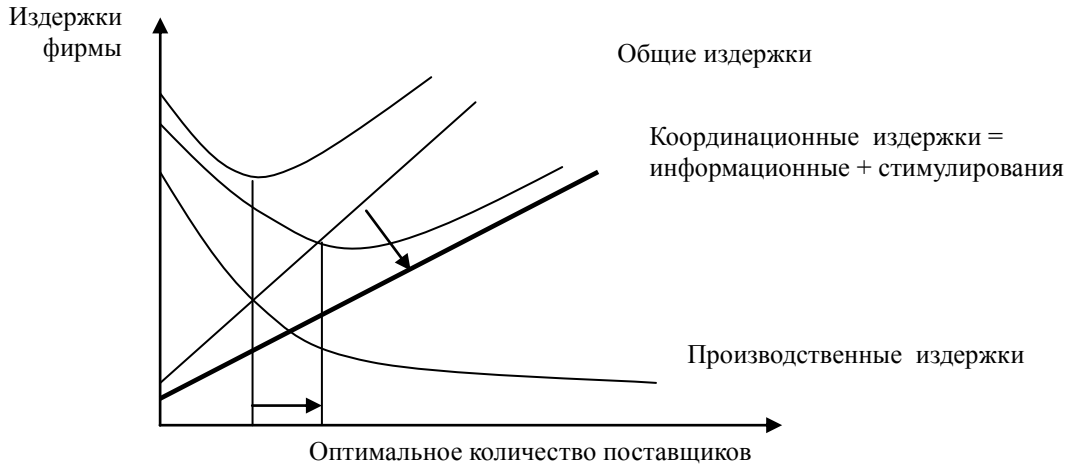

Рисунок 3 – Влияние информационных технологий на уровень координационных издержек

Таким образом, разработка аналитического представления трансакционной функции предполагает определение параметров организации хозяйственной деятельности, выступающих в качестве влияющих на уровень трансакционных издержек факторов. Обзор работ по экономической теории и практике показывает, что среди исследователей нет единого представления о том, какие факторы следует включать

[1] Zvika N. The relevance of private information in mechanism design //Journal of Economic Theory. 2004. Vol. 117. No. 1. P. 55-77.

[2] Information technology and governance: substitution and complementary effects. Sung Min Kim, Ph.D. Department of Business Administration, University of Illinois at Urbana-Champaign, 2003

в качестве функциональных переменных при моделировании трансакционной функции. Поэтому факторный анализ организации хозяйственной деятельности является одной из перспективных поисковых задач, решение которой позволит прогнозировать развитие институциональной среды посредством конструирования функции трансакций.

ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Сорокин Д.А., к.э.н.
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», г.Челябинск

Финансовый кризис, затронувший экономики практически всех стран, характеризуется аналитиками как системный, то есть его истоки кроются в изначально неправильно выбранных пропорциях и приоритетах развития национальных экономик и, как следствие, мирового хозяйства в целом. Полученный российской экономикой финансовый шок можно считать предпосылкой для ее модернизации, которая должна устранить структурные диспропорции, повысив эффективность экономической системы.

Повсеместное возникновение и развитие корпораций связывают с глобализацией экономики, переходом к постиндустриальному обществу и т.д., но в основе всех перечисленных процессов лежит процесс концентрации капитала. Он носит объективный характер и неотъемлем от эволюции человечества, а потому модернизация экономики должна начинаться с построения системы государственных приоритетов в корпоративной сфере и выработки политики управления процессами концентрации капитала. Для этого необходимо: во-первых, определить основные проблемы экономического развития России в минувшем году и которые, соответственно, будут находиться в центре экономической политики настоящего времени и ближайшего будущего; во-вторых, основные тенденции развития корпоративного сектора, концентрации капитала в докризисый и посткризисный периоды; в-третьих, определить основные механизмы, способы и возможности реализации модернизационного проекта.

В результате анализа и синтеза основных положений экономической теории относительно концентрации капитала, изучения статистических данных о развитии рынка корпоративного контроля были сделаны следующие выводы отражающие сущность и особенности процессов концентрации капитала в российской экономике.

На основе мониторинга крупнейших предприятий добывающих и обрабатывающих отраслей российской промышленности были изучены процессы концентрации производства и капитала и сделаны следующие выводы.

С позиции концентрации производства выявлено, что структурообразующие отрасли российской промышленности неоднородны по своему составу, уровень концентрации производства практически во всех отраслях значительно ниже уровня концентрации на товарных рынках, которые оцениваются как высоконцентрированные. Кроме того выявлены, две основные тенденции развития производства: у предприятий имеющих в объеме производства значительную валютную составляющую наблюдается стабильная величина фондовооруженности и производительности труда, как результат стабильное финансовое состояние (энергетика и топливная промышленность); для остальных: ярко выраженная тенденция снижения фондовооруженности производства, что свидетельствует о «проедании» основных фондов, а также о том, что определяющим фактором эффективности производства является

производительность труда (черная, цветная металлургия, машиностроение, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, химическая, нефтехимическая и пищевая промышленность).

С позиции концентрации капитала выявлены следующие особенности.

Во-первых, процессы концентрации капитала имеют институциональные последствия для экономики, что выражается в изменении структуры и границ корпорации и, как следствие, институциональной структуры рынка в целом. С точки зрения институциональной значимости в развитии процессов концентрации капитала можно выделить четыре этапа: до 1992 г. включительно (до начала массовой приватизации); с 1993 по 1998 г. (период массовой приватизации в сочетании с трансформационным спадом); с 1999 г. (период экономического подъема) до кризиса 2008-2009 гг. и современный этап посткризисного развития.

Во-вторых, при оценке структуры акционерного капитала отдельных предприятий можно выделить три базовые группы хозяйственных обществ по степени его концентрации акционерного капитала: организации с высокой (наличие владельца контрольного пакета), средней (есть собственник с пакетом акций свыше 25%, но не более 50%) и низкой (нет владельца блокирующего пакета) концентрацией акционерного капитала. При этом группа с высокой концентрацией дополнительно разбита на две, которые различаются по наличию или отсутствию второго крупного акционера, являющегося держателем более 25% акций.

Так изначально акционерный капитал оценивался как распыленный инсайдерский, его высокая концентрация наблюдалась в нефтяной и нефтегазовой промышленности, умеренная в энергетической промышленности, черной и цветной металлургии и слабая в остальных отраслях. До 2004–2005 гг. на рынке корпоративного контроля преобладали тенденции к усилению концентрации капитала в единоличном владении, росту непрозрачности акционерных компаний и концентрации капитала через аффилированные структуры, что усугублялось совмещением функций менеджера и собственника капитала. По итогам 2005 г. уровень концентрации капитала можно оценить как крайне высокий: у 75% хозяйственных обществ есть контролирующий владелец, 8% предприятий имеют средний уровень концентрации и 16% – низкий. В целом почти у половины предприятий был собственник, чьи полномочия не ограничивались другим крупным владельцем.

Российская экономическая политика 2010 года строилась в соответствии с определенными в предшествующем году ориентирами, однако акцент был сделан не на спасение отдельных экономических агентов, а на поддержание условий для обеспечения экономической и социальной стабильности.

Из наиболее важных проблем экономического развития России в минувшем году, которые будут находиться в центре экономической политики настоящего времени и ближайшего будущего можно выделить следующие.

Во-первых, обострение финансовой (бюджетной) ситуации.

Во-вторых, рост инфляции и индекса потребительских цен, который по итогам года достиг 8,8%, сделает российскую инфляцию одной из самых высоких в странах «двадцатки», сопоставимой только с инфляцией в Индии и Турции.

В-третьих, как следствие из выше сказанного, Россия столкнулась со значительным оттоком капитала, в отличии от стран БРИК, где наблюдается мощный приток капитала и разрабатываются программы ограничения свободы его перемещения капитала, российская экономика нуждается в создании искусственных барьеров недопущения опасного оттока капитала. Отток капитала происходил, несмотря на то, что российский фондовый рынок был в мире одним из самых быстро растущих, однако его небольшие масштабы, небольшая глубина, а также чрезвычайно высокая волатильность привели к ослаблению интереса к нему крупных международных ин-

весторов. Прямых же инвестиций в минувшем году было мало. Существует несколько причин оттока капитала. Это общая неопределенность перспектив развития экономического кризиса и неопределенность, связанная с предстоящими в России выборами.

В-четвертых, сокращение безработицы, несомненно может рассматриваться как положительная тенденция 2010-2011 года, как показывают статистические отчеты к декабрю 2010 г. общая численность безработных (по методологии МОТ) снизилась на 0,7 млн чел. и достигла 5,7 млн чел., а численность официально зарегистрированных безработных снизилась на 183,1 тыс. чел. – до 1,9 млн чел. Это свидетельствует о том, что феномена jobless recovery (восстановления производства при отставании в восстановлении занятости), характерной для системных кризисов, российская экономика избежала. Однако у подобной ситуации может быть несколько возможных объяснений: феномен jobless recovery является индикатором структурной трансформации экономики, означая усиление структурной безработицы, т.е. появление новых рабочих мест и нехватку для них людей с имеющейся квалификацией, то есть его отсутствие свидетельствует и об отсутствии модернизации производства; также отсутствие отставания по занятости от восстановления экономики может свидетельствовать о более активном выходе на пенсию, т.е. о снижении безработицы за счет не только роста занятости, но и сокращения рабочей силы в трудоспособном возрасте. Оба объяснения не противоречат друг другу, а потому могут иметь место в реальной практике, тогда отсутствие феномена jobless recovery рассматриваться как отрицательная тенденция.

В результате перед Россией открываются два варианта социально-экономической политики. Первый вариант предполагает развитие существующей модели роста и ее адаптацию к негативным условиям внешней среды по мере их появления. Государство в этой модели является основным источником роста и поставщиком финансовых ресурсов для нейтрализации «рыночной стихии». Оно определяет приоритеты, концентрирует на них политический и финансовый ресурс, выстраивая финансовую систему с опорой на государственные банки и биржи, производственные компании. Государственный спрос на товары, услуги, а также на институты является системообразующим. Второй вариант предполагает усиление роли частных источников роста (частных фирм и домохозяйств), которые должны замещать и постепенно вытеснять государство из предпринимательской зоны. Государство должно создавать максимально благоприятные условия для функционирования частных экономических агентов, стимулировать их интерес к развитию, т.е. стимулировать предложение товаров и услуг на рынке.

Это теоретическое противостояние известно еще из экономической теории и экономической истории. Оно возникло задолго до появления современного глобального кризиса и сводилось к выбору между экономикой спроса и экономикой предложения, лежащему в основе кейнсианской и неоклассической моделей экономического роста.

С позиции формирования институциональной структуры рынка адекватной задачам модернизации российской экономики следует отметить, что дальнейшие концентрация капитала в отдельных отраслях и их монополизация необходимы, так как модернизационный рывок не может быть осуществлен на базе малого или среднего бизнеса. Опыт проведения всех предшествующих модернизаций свидетельствует, что цели модернизации могут быть достигнуты лишь при мобилизации всего производственного, научного и финансового потенциала. При этом, если одной из целей модернизации является выход российской продукции на внешние рынки, в настоящее время жестко разделенные между транснациональными корпорациями, то такое экономическое соперничество возможно лишь при наличии значительного объема

привлеченных ресурсов, технологических, производственных, потребительских преимуществ, долгосрочной финансовой базы и централизации капиталов, а наиболее приемлемой институциональной формой для этого является акционерное общество, которое, для придания ему дополнительных конкурентных преимуществ, можно сделать монополией.

ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ: СИСТЕМНАЯ ТРАКТОВКА

Сухарев О.С. д.э.н.
ИЭ РАН, г.Москва

Экономические системы характеризуются определенной величиной дисфункционального состояния[1]. Это состояние связано с тем, что создаваемая, проектируемая система, должна выполнять необходимые функции, причём в некотором объёме и определённого качества. Собственно, набор таких функций и представляет собой организацию всей хозяйственной жизни. Если эти функции не выполняются, либо теряются, иногда безвозвратно, либо же исполняются не на должном, желательном уровне, а тем более наблюдаются сбои в функционировании отдельных подсистем, правовых ограничений – налицо имманентная дисфункциональность, которая связана с проявлением заведомо более низкой эффективности и системного качества. Такие эффекты присущи поведению агентов, демонстрирующих консервативную или инновационную модель, то есть ориентирующихся на стереотипные рынки, продукты, технологии, либо осваивающих новые. Соотношение между этими агентами постоянно динамически меняется, причём в каждой группе развёртывается свой процесс конкуренции. Нужно отметить, что весьма важным условием становится модель конкуренции как процедуры «закрытия», а не только как процедуры открытия в хайековском понимании. Разрушение экономических систем [функций] является имманентным элементом хозяйственной эволюции, что нельзя не учитывать при разработке экономической политики.

Обозначим виды эффективности, которые применимы для оценки институциональной эффективности (табл. 1.)

Таблица 1. - Виды институциональной эффективности

N, п/п	Характеристика института	Вид институциональной эффективности
1.	Цель существования	Целевая эффективность (результативность)
2.	Область приложения	Эффективность по граничному потенциалу системы
3.	Функциональное наполнение	Функциональная эффективность
4.	Срок до изменения	Срок окупаемости, эффективность по используемому на функционирование времени
5.	Издержки действия	Эффективность по издержкам (трансакционным и трансформационным)
6.	Степень отторжения	Эффективность по устойчивости к экзогенным влияниям (эффективность привнесённых изменений)
7.	Устойчивость к Мутации	Эффективность внутренних непроизвольных изменений системы

[1] Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. – М.: Машиностроение, 2001., Институциональная теория и экономическая политика / в 2- х Т.. – М.: Экономика, 2007.

Экономическая система в плане характеристики функционирования может быть представлена аллокативной и адаптивной эффективностью, причём в модели такой системе можно принять их независимыми (на самом деле это не так). Тогда многомерный закон распределения выходных параметров можно представить произведением законов распределения аллокативной и адаптивной эффективности: $\varphi(z_1, z_2 \ldots z_n/t) = \varphi_1(z_1/t)\ \varphi_2(z_2/t)$. Если рассмотреть семь параметров, задающих дисфункцию системы, тогда можно представить : $\varphi(z_1, z_2 \ldots z_n/t) = \varphi_1(z_1/t) \ldots \varphi_7(z_2/t)$.

При статических двусторонних границах аллокативной и адаптивной эффективности и двух независимых параметрах состояния вероятность невозникновения (роста) дисфункций будет равна:

$$P = \int_{X_{11}}^{X_{12}} \int_{X_{21}}^{X_{22}} \varphi_1(z_1)\varphi_2(z_2)dz_1 dz_2 .$$

Для измерения дисфункции предложим следующее выражение:

$$D(x) = \int_0^Y d(x, y)\mu(y)dy ,$$

где:

D(x) – параметр дисфункции по системе, представленной выходным параметром x, либо вектором выходных параметров x;

y – совокупность случайных величин (элементов системы, параметров, задающих дисфункцию);

μ (y) – функция распределения случайных величин, отражающая характер связей в системе;

d(x, y) – плотность дисфункции.

К факторам, углубляющим дисфункцию, можно отнести:

- неуправляемость институциональными изменениями, либо иллюзия управляемости
- соперничество между различными институтами и агентами
- высокая скорость институциональных изменений, введения новых институтов, без предоставления необходимого адаптационного лага
- экономическая политика, снижающая качество институциональной системы

Тем самым, действия правительства, необходимо нацеливать на элиминирования подобных факторов.

Измерение системной эффективности в таком случае и будет означать оценку глубины или уровня дисфункциональности системы. Конечно, метод имеет определённые сложности сточки зрения практической применимости, однако, они вполне преодолимы по отдельным системам и главное, что является ценным, так это необходимость выстраивания мероприятий макроэкономической политики исходя из необходимости снижения дисфункциональности системы. Таким образом, фактор «организации» воздействующих мер на экономическую систему, фактор «управление» становится возможным учесть в современной макроэкономике. Ещё одним важным направлением при планировании макроэкономической политики является необходимость дифференциации инструментов воздействия по различным группам хозяйственно активных агентов, либо практикуемым им моделям экономического поведения, в частности, инновационного и консервативного (имитатора можно в частном случае рассматривать в качестве консерватора).

Если представить экономическую систему состоящей из пяти подсистем экономики: информация, финансы, наука, техника, производство, то их эффективность можно определить как показано в таблице 2.

Таблица 2. – Оценка экономической эффективности систем

Наименование системы	Показатель эффективности развития (рентабельности) системы	Параметры для расчёта
Информационная	$R_I = V_I / Z$ $R_{T1} = Tr/N$ $R_{T2} = Tr/ Z$ $R_{T3} = Tr/ Q$ $R_{T4} = V_I/Tr$	V_I – скорость обработки информации; Z – затраты на обеспечение данного технологического параметра системы; Tr – трансакционные издержки в системе; N – число занятых в экономике; Q- объём продукта/дохода, создаваемого в экономической системе R_{T1}, R_{T2}, R_{T3}, R_{T4} – величины, определяющие динамику трансакционных издержек в системе и «трансакционную» эффективность
Финансовая	$R_F = \Delta F / F$ $R_{AB} = A/B$	ΔF – приращение финансов, денежного капитала; F – абсолютная величина (объём) финансов, денежного капитала A - доля финансов, обслуживающих спекуляцию, обслуживающих услуги, не имеющие значимого социального значения (фиктивный капитал и его оборот); B - доля финансов, обслуживающих производственный сектор и социально значимые и необходимые услуги
Наука	$R_S = E_S / Z$	E_S - экономический эффект, Z – затраты, вызвавшие данный эффект
Техника	$R_T = KP_T / Z$ или P/Z	KP_T - коэффициент полезного действия техники или P – производительность техники; Z - затраты этот эффект или производительность обеспечивающие
Производство	$R_P = Pr / Z$	Pr – прибыль, Z - затраты производства

ПОСТКОУЗИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Фролов Д.П., д.э.н.
ВолГУ, г.Волгоград

Современная институциональная теория зиждется на двух фундаментальных категориях − институтах и трансакционных издержках. Хотя их многочисленные определения остаются дискуссионными, уже произошло конвенциональное закрепление ряда устойчивых стереотипов, своего рода аксиом институционализма. Клю-

чевые из них – правовая интерпретация трансакций, негативная трактовка трансакционных издержек и приписывание институтам целевой функции их минимизации. Преодоление этих методологических упрощений на основе переосмысления и дальнейшего развития «теоремы Коуза» позволит сделать новый шаг на пути синтеза институциональной и эволюционной парадигм в экономической науке.

«Теорема Коуза» (или, точнее, парадигма Коуза) изначально разрабатывалась как теоретическая абстракция, альтернативная «пигувианской системе». Очевидна аналогия с моделью Тибу, которая стала концептуальной основой конкурентного федерализма. И тибувианский, и коузианский гипотетические «миры» лишены явных онтологических оснований, что игнорируется адептами их теорий. В результате онтологизации «теоремы Коуза» (вменения ей статуса нормативной концепции) минимизация трансакционных издержек стала рассматриваться как императив экономической политики (Д. Норт) и целевая функция институтов (О. Уильямсон). Доминирует юридическое понимание трансакции как обмена правами собственности, что ведет к негативной интерпретации трансакционных издержек как непроизводительных и относящихся исключительно к сфере обращения. Отсутствием единства в понимании состава этих издержек обусловлена нечеткость их определений, тормозящая компаративные и междисциплинарные исследования. Очевидна неправомерность универсализации «теоремы Коуза», из чего следует необходимость уточнения ее онтологических границ.

Хотя «теорема Коуза» относится к области позитивной теории, институциональные экономисты повсеместно делают из нее далеко идущие практические выводы, касающиеся сфер управления и государственного регулирования. Но невозможно управлять тем, что нельзя измерить, равно как невозможно измерить то, что не имеет однозначного определения. Нуждается в развитии экономическая трактовка трансакционных издержек как атрибута обобществления хозяйственной деятельности, выражающегося в углублении разделения труда, усилении его кооперации и расширении информационных границ. Источник трансакционных издержек − дифференциация и интеграция видов хозяйственной деятельности в реалиях информационной асимметрии агентов. Трансакционные издержки генетически не связаны со сферой обмена, хотя именно на рынке они проявляют себя в наиболее отчетливых формах. В рамках теории метапроизводственной функции сформулирована аксиома: трансакционные издержки объективно производительны и всегда положительны. Они сопровождают не только взаимодействия экономических агентов, но и любые их действия, поскольку в них в снятом виде отражены общественные отношения. Даже простая кооперация труда, совершенно не связанная с закреплением или перераспределением имущественных правомочий, неизбежно влечет трансакционные издержки. Поэтому условный Робинзон тоже несет трансакционные издержки (вопреки мнению Т. Эггертссона), хотя их объем предельно редуцирован.

Размытость понятия трансакционных издержек вынуждает исследователей прибегать к разнообразным метафорам для прояснения их сущности: в частности, широкое распространение получило образное выражение О. Уильямсона «издержки трения в экономической системе». Но если трение в физических системах желательно снизить до нуля, то управление трансакционными издержками предполагает их оптимизацию в пределах нормы для конкретного субъекта или сферы деятельности, а не только минимизацию. По неясным причинам институционалисты рассматривают трансакционные издержки недифференцированно, не выделяя в их структуре общие и средние, удельные и предельные, постоянные и переменные, альтернативные и др. Этим в значительной степени обедняется аналитическая ценность данной категории и сдерживается широкое применение соответствующего инструментария в теории и на практике.

Рост общих трансакционных издержек в экономике отражает усложнение процессов, форм и результатов дифференциации и интеграции человеческой деятельности, в частности, расширение использования дистантных и сетевых бизнес-моделей. Снижение удельных трансакционных издержек связано с минимизацией затрат на осуществление каждой отдельной трансакции за счет эффективных информационных технологий и сервисов, оптимизации институциональных функций и структур, упрощения процедур, унификации правил и требований, типизации контрактов и моделей взаимодействий и т.д. При этом устойчивая тенденция к увеличению доли трансакционных издержек в структуре общих затрат и ценах товаров отражает рост дальнейшего обобществления производства в условиях рыночной модели хозяйства. Так, огромные затраты современных фирм на рекламу, PR и брендинг провоцируются интенсификацией конкурентной борьбы и не подчиняются рекомендациям, якобы вытекающим из «теоремы Коуза». Нормальное увеличение общих трансакционных издержек отражает прогрессивный рост сложности экономической системы в ходе ее эволюции. В свою очередь, снижение удельных трансакционных издержек создает импульс количественному росту, ускорению и повышению разнообразия взаимодействий агентов. Субоптимальная экономия на трансакционных издержках чревата многочисленными отрицательными эффектами, создавая препятствия расширению масштабов, качественному усложнению и прогрессу экономических систем.

В краткосрочном периоде институты в большей степени обнаруживают свою ограничительную функцию, напротив, в долгосрочной перспективе они скорее расширяют возможности человеческой деятельности и степени ее свободы, чем создают рамки и накладывают ограничения. Целевая функция институтов не сводится только лишь к минимизации трансакционных издержек. Действие институтов в краткосрочном периоде в большей степени характеризуется адаптивной эффективностью и направлено на снижение удельных трансакционных издержек (что фактически следует из «теоремы Коуза»), а в долгосрочном периоде − на стимулирование интенсивного роста количества связей, отношений, взаимодействий и сделок, сопровождающегося повышением общих трансакционных издержек в системе, что соответствует критерию эволюционной эффективности. Интегральная теорема позволяет связать системную эффективность институтов с максимизацией общих и минимизацией удельных трансакционных издержек в экономике. Трансакционные издержки могут и должны рассматриваться не столько как показатель простоты и надежности институциональных структур, сколько как индикатор сложности экономической системы и эволюционной эффективности ее институтов. Это − необходимый шаг в направлении создания позитивистской институционально-эволюционной теории, преодолевающей устаревшие представления об институтах как ограничениях деятельности и трансакционных издержках как негативных следствиях «трения» в экономических механизмах.

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ «МОТИВАЦИЯ» И «СТИМУЛИРОВАНИЕ»: СИНОНИМЫ ИЛИ АНТОНИМЫ?

Шаховская Л.С., д.э.н.
ВолгГТУ, г.Волгоград

Понятия «мотивация» и «стимулирование» в экономической науке используются на категориальном уровне чаще всего для характеристики трудовой деятель-

ности наемных работников. Всякий раз, когда речь идет об эффективности деятельности любого субъекта хозяйствования (думается, что уровень хозяйствования – глобальный, макро-, мезо-, микро-, наконец, уровень личности – здесь не имеет значения, равно как и форма этой деятельности – производственная, финансовая, коммерческая и т.п.) используются, в качестве характеристики этой деятельности понятия - «мотивация» и «стимулирование», означающие процесс воздействия на нее.

В советской экономической науке применительно к существующему способу производства использовалось, как правило, понятие «стимулирование»: «стимулирование общественного производства», «стимулирование социалистического труда», о мотивации же заговорили значительно позже ученые, занимавшиеся проблемами интенсивности и производительности труда. При этом, еще в 30-е года XX столетия, проблемам повышения производительности труда на социалистических предприятиях были посвящены работы как экономистов (например, А.К.Гастева, С.Г.Струмилина), так и физиологов (М.Л.Виноградов). В то время молодая советская наука о труде еще только развивалась и исследования проводились на междисциплинарном уровне.

В 60-е – 70-е годы XX столетия появился интерес к исследованию интенсивности труда, но эти исследования проводились уже строго в рамках экономической науки (в большей степени политической экономии, в меньшей степени – экономики труда). Эти исследования касались, собственно, не столько самой интенсивности, сколько проблем рабочего дня и рабочего времени. Среди экономистов того периода целесообразно выделить московскую экономическую школу (МГУ) – Голубничего А.И., Шелымагина И.И., значительно позже Радаева В.В., Чангли И.И., а так же немногочисленных ученых того периода, которые занимались проблемами производительности и интенсивности труда в разных уголках страны – Воейков М.И., Гвоздева Н.И., Грязнова А.Г., Капустин Е.И., Миженская Э.Ф., Патрушев В.Д., Черкасов Г.Н., Шаховская Л.С.

В перестроечные годы (1985 – 1991) интенсивно исследовались проблемы не столько производительности труда, сколько трудовой дисциплины и стимулирования труда, в контексте превращения труда в первую жизненную потребность человека в условиях развитого социализма. Более всего эти проблемы рассматривались в рамках изучения на междисциплинарном уровне социалистического образа жизни, который тогда, в условиях тотального дефицита, заменил собой понятие «качество жизни».

И только в конце перестроечного периода, когда в 80-е годы стало интенсивно развиваться кооперативное движение, появилось множество работ, связанных со стимулированием труда наемных работников. Здесь трудно выделить целенаправленное развитие каких-то научных школ, поскольку многочисленные публикации в тот период носили, скорее, политизированный публицистический характер, подтвержденный выводами не экономистов, а социологов (Заславская Т.И.). Впрочем, в эти переломные для отечественной экономической науки годы все же можно выделить отдельных ученых, а так же Южно-Уральскую научную школу, которая продолжала заниматься экономикой труда в рамках политической экономии и продолжила свои исследования в 90-е годы (Белкин В.Н., Татаркин А.И. и др.).

С переходом к рыночной экономике заговорили уже не только о стимулировании труда, но и о его мотивации как о едином процессе, повышения трудовой деятельности наемных работников. Думается, что именно в этот период изучение стимулирования и мотивации всех видов деятельности различных субъектов хозяйствования, оказались отделены друг от друга рамками разных областей исследования двух научных специальностей: 08.00.01 – экономическая теория и 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством. С этого периода времени исследо-

вались уже не проблемы стимулирования и мотивации труда в комплексе, а сами эти явления получили комплементарный характер и стали рассматриваться компликативно, в рамках отдельных научных областей исследования применительно к самым различным видам экономической деятельности.

Судя по современным исследованиям, как-то так само собой предполагается, что эти два понятия – «стимулирование» и «мотивация» столь тесно взаимосвязаны, что непременно должны рассматриваться вместе. Соглашаясь с тесной практической взаимосвязью этих двух явлений, которые определяются вышеназванными понятиями, мы, тем не менее, считаем, что в научном плане, эти два понятия, характеризующие процессы стимулирования и мотивации, далеко не синонимы и вот почему.

Само название - «стимулирование» - происходит от латинского stimulus – буквально, - остроконечная палка, стрекало, с помощью которого в Древнем Египте заставляли трудиться быков и рабов. Определение понятия «стимулирование» можно найти в любом современном экономическом словаре или энциклопедии: под ним в большинстве случаев подразумевается активизация деятельности работников в целях повышения производительности труда и его качества. С мотивацией сложнее, поскольку нет ее однозначного трактования. Ее рассматривают либо, как часть стимулирования, либо отождествляют со стимулированием, полагая, что это одно и тоже.

Между тем, мы считаем, что у мотивации и стимулирования совершенно разная природа: если стимулирование – это всегда внешнее побуждение к труду, то мотивация – это внутренне отношение к нему самого работника. Они действительно связаны: чем выше материальные стимулы, тем эффективнее будет работать работник. Возникает вопрос: где границы материального стимулирования? Всегда ли повышение оплаты труда (под которым, собственно, и понимают стимулирование) способно повысить его эффективность?

Другими словами, всегда ли отдача от повышения заработной платы, адекватна полученной эффективности деятельности? По данным американских исследователей 20% наемных работников будут эффективно работать, не зависимо от уровня их заработной платы. Еще 20% не будут эффективно работать, несмотря ни на какое повышение оплаты их труда. И только у 60% наемных работников наблюдается эта зависимость между повышением оплаты труда и его результатами.

Следовательно, только для 60% наемных работников стимулирование имеет смысл и можно говорить о попытке превращении внешнего побуждения к труду, во внутреннее. Очень интересна первая группа наемных работников – те 20%, для которых заработная плата не является определяющим фактором их деятельности: их работа сама по себе является наградой за их труд. Это тот самый счастливый случай, когда способности работника совпадают с возможностями, предоставляемыми ему обществом. Для этой категории работников важен не стимул, а мотив и мотивом здесь является тот труд, тот вид деятельности, которым они заняты. Как правило, это творческие виды трудовой деятельности с высокой занятостью интеллекта. Для работников этой группы, мотивация заключается в расширении возможностей их профессиональной деятельности, что может потребовать от работодателя каких-то материальных затрат. Другими словами, речь уже идет о стимулировании, но не только труда отдельного работника, а, возможно, изменения структуры организации в целом. Разумеется, труд этих 20% работников высоко оплачивается, поскольку в противном случае работодателю трудно будет удержать творческого работника в условиях асимметрии спроса и предложения на такого рода специалистов на рынке труда.

Наибольший интерес для теоретиков и практиков представляет самая многочисленная группа наемных работников – те 60%, труд которых, действительно нуждается в стимулировании и мотивации. Причем, именно по отношению к этой группе работников, эти два процесса – стимулирование и мотивация – оказываются взаимообусловленными, взаимосвязанными и взаимодополняющими друг друга, оставаясь при этом относительно самостоятельными процессами.

Подводя итог сказанному выше, мы можем сделать следующие выводы:

- первое, два эти близких, но не идентичных понятия – «стимулирование» и «мотивация» - не являются не синонимами, не антонимами, а парными понятиями, характеризующими такой социально-значимый тип рынка, как рынок труда, и такой его сегмент, как внутрифирменный рынок труда;

- второе, и стимулирование, и мотивация труда как реально существующие процессы касаются разных видов трудовой деятельности: если мотивация все больше направлена на творческие виды деятельности и расширения ее профессиональных возможностей, то стимулирование направлено в первую очередь на превращение трудовой деятельности во внутреннюю потребность самого работника;

- третье, и стимулирование, и мотивация не должны замыкаться на сугубо наемном труде, пора уже говорить о стимулировании и мотивации различных видов общественно – полезной деятельности, скажем, о предпринимательском труде или сугубо добровольной деятельности в рамках формирующегося гражданского общества.

МИКРОЭКОНОМИКА
(ЭКОНОМИКА ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

Архипова Л.Р., к.п.н.,
филиал УрФУ, г.Нижний Тагил

Анализ теоретических исследований, посвященных проблемам внутрипроизводственной профессиональной подготовки в условиях рыночной экономики позволил сделать вывод о приоритетности исследований по выявлению и развитию ее психолого-педагогической сущности. К наиболее исследуемым направлениям автору относят такие, как средства, методы, формы, виды внутрипроизводственного обучения, педагогическую оценку формируемых профессиональных компетенций. Однако приоритетность психолого-педагогической составляющей в теоретических исследованиях не отражает всей совокупности решаемых задач внутрипроизводственной профессиональной подготовкой на современном этапе развития микроэкономических систем.

Экономические аспекты профессионального образования исследуются в настоящее время в рамках новой формирующейся отрасли - экономики знаний, экономики образования. Анализ исследований А.Б. Вифлиевского, Е.В. Попова, М.В. Власова, В.П. Макарова и др., посвященных экономическим аспектам профессионального образования, позволил выделить в качестве приоритетных научных направлений производство новых знаний, образовательных услуг; оценку стоимости производства новых знаний в миниэкономических системах; выделение и классификацию миниэкономических институтов управления знаниями.

Выявление экономической сущности внутрипроизводственной профессиональной подготовки обусловливает целесообразность проведения сравнительного анализа понятий «система внутрипроизводственной подготовки» и «экономическая система».

Понятие «экономическая система» является предметом исследования И.Н. Дрогобыцкого, В.Я. Иохина, Г.Б. Клейнера, О Коннор Дж, Ф. Липсица, В.Д. Могилевского, Р.М. Нуреева, Е.В. Попова и др. Анализ и обобщение данных исследований позволил выделить основные функции экономической системы: производство, воспроизводство ресурсов, обмен. К экономическим системам, по мнению Г.Б. Клейнера, относятся объекты, реализующие выделенные функции.

Рассмотрим проявление экономической сущности основных функций экономической системы в системе внутрипроизводственной профессиональной подготовки.

Одной из основных функций социально-экономических систем является производство. Осмысление экономических исследований А.М. Белова, И.В. Липсица, В.Я. Хрипача позволило выявить основные факторы, элементы и экономическую сущность производства. В экономических исследованиях в качестве основного фактора производства рассматриваются такие экономические ресурсы, участвующие в производстве экономического блага, как: труд, капитал, информация, трудовые, материальные ресурсы, организационно-технический уровень производства, основные производственные фонды и другие ресурсы.

К основным элементам производства, по мнению ученых, относятся производственный процесс и производственная технология. Экономическая сущность производственного процесса заключается в создании объектами социально-экономических систем экономических благ и удовлетворении потребностей основных экономических агентов рынка, нуждающихся в этих благах. Экономическая сущность производственной технологии заключается в преобразовании в производ-

ственном процессе исходного состояния экономического ресурса в востребованное экономическое благо.

Анализ исследований, посвященных проблемам профессиональной подготовки, внутрипроизводственной профессиональной подготовки, позволил выявить два ее основных элемента – образовательный процесс и образовательную технологию.

Образовательный процесс в наиболее употребляемом смысле этого термина означает целенаправленную, последовательную, передачу общественно-исторического, социокультурного опыта другому человеку в специально организованных условиях. Основным механизмом реализации образовательного процесса являются образовательные технологии. Проведенный нами структурный анализ термина «образовательная технология» позволил сформулировать собственное его понимание.

Образовательную технологию предлагается рассматривать как систему правовых, психолого – педагогических, организационно – методических, материально – технических, информационных воздействий на мышление, способы деятельности, профессиональное поведение, знания с целью личностного развития и формирования профессиональных компетенций.

Результатом образовательного процесса внутрипроизводственной профессиональной подготовки является усвоенная система профессиональных компетенций. Специалист, усвоивший систему профессиональных компетенций, является готовым продуктом, востребованным на внутреннем рынке труда экономическими агентами, функционирующими внутри хозяйствующего субъекта, т.е. экономическим благом. В образовательном процессе используются те же экономические ресурсы, что и в производственном процессе.

Экономическая сущность образовательного процесса внутрипроизводственной профессиональной подготовки, как и производственного процесса, заключается в создании экономического блага и удовлетворении потребностей экономических агентов хозяйствующего субъекта.

Воспроизводство в теоретических исследованиях В.М. Козырева, Т.И. Волковой, А.И. Татаркина и др. рассматривается как процесс производства, взятый в динамике его непрерывного возобновления, в котором немаловажное значение имеет реализация экономических интересов субъектов, участвующих в воспроизводстве. К основным объектам воспроизводства исследователи относят экономические блага, рабочую силу и экономические отношения (социальные и организационные). Воспроизводство в микроэкономических системах приобретает форму кругооборота капитала.

Экономическая сущность воспроизводства в микроэкономических системах заключается в приращении капитала, т.е. на первый план выступает непрерывное создание стоимости активов микроэкономической системы. На создание стоимости активов микроэкономической системы большое влияние оказывает эффективность воспроизводства трудовых ресурсов в микроэкономической системе, т.е. эффективность внутрипроизводственной профессиональной подготовки.

Экономическая сущность воспроизводства трудовых ресурсов в процессе внутрипроизводственной профессиональной подготовке, с нашей точки зрения, должна заключаться в удовлетворении экономического интереса микроэкономической системы и экономического интереса трудовых ресурсов.

Обмен как функция экономической системы предполагает выстраивание отношений между субъектами. Обмениваемое ими благо, как отмечает А.Г. Войтов, становится товаром. Товар характеризуется двумя основными свойствами: естественной и общественной полезностью и эквивалентностью. Естественная полезность товара проявляется в его способности удовлетворения определенного спроса.

Общественная полезность товара проявляется в его способности удовлетворения всеобщего спроса. Эквивалентность товара признается справедливой формой равенства, выгодности, которая учитывает все факторы рынка и интересы всех его субъектов.

Экономическая сущность обмена в микроэкономических системах проявляется в отчуждении на рыке эквивалентного товара через две сделки: купли и продажи.

Обмен также имеет место и в системе внутрипроизводственной профессиональной подготовки. В качестве основного объекта обмена на внутреннем и внешнем рынке труда выступают профессиональные компетенции трудовых ресурсов. Профессиональные компетенции обладают такими же основными свойствами и являются эквивалентным товаром.

Экономическая сущность обмена в рамках внутрипроизводственной профессиональной подготовке выражается в отчуждении на внутреннем рыке труда профессиональных компетенций как эквивалентного товара.

Экономическая сущность внутрипроизводственной профессиональной подготовки выражается, в ее возможности разработки и развитии механизма производства и воспроизводства трудовых ресурсов, способных создавать и увеличивать стоимость микроэкономических систем.

Управление данными процессами, по мнению автора, должно осуществляться через систему корпоративных институтов внутрипроизводственной подготовки. Разработка системы корпоративных институтов внутрипроизводственной подготовки будет являться одним из главных направлений дальнейшего научного исследования.

СУЩНОСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ВИДЫ, ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Андрейченко Н.В., к.э.н.,
Петрова М.
ЮФУ, г.Ростов-на-Дону

В системе интегрированных маркетинговых коммуникаций в современных условиях реклама стала самым эффективным инструментом маркетинговых коммуникаций. Более того, она стала незаменимой в любом секторе экономики особенно сейчас, когда кризис сковал отечественную экономику – резкий спад производства, снижение покупательной способности населения и т. д., именно реклама способна обеспечить позиционирование товара/услуги, создать благоприятный образ к организации, способствовать продвижению продукта. Сегодня производители используют различные виды рекламы: медиа реклама, печатная реклама и др., по нашему мнению, эффективность работы предприятия на 40% зависит от качественной рекламы.

Важно отметить, что результат от рекламы будет возможен только тогда, когда будут выполняться основные правила. Выделим самые приоритетные из них:

1. Во-первых, рекламное сообщение должно быть, прежде всего, коротким;
2. Во-вторых, запоминающимся, т.е. необычным (слегка провокационные), тогда она надолго отложится в памяти;
3. В-третьих, реклама должна иметь периодичность.

Это не все требования, которые должны соблюдаться при создании рекламного сообщения, не зависимо от того, что это - видео, аудио, печать или любой другой вид рекламы.

Существует весьма незначительное число компаний, способных самостоятельно грамотно сделать рекламу. Соответственно, мы можем констатировать тот факт, что большинство компаний допускают грубейшие ошибки, что делает рекламу безрезультативной. Компания BaltHaus провела анализ размещенной в прессе рекламы 92 новых проектов.[1] В ходе исследования выяснилось, что примерно 50% рекламы новых проектов содержит, по крайней мере, одну существенную ошибку. Это свидетельствует о том, что рекламе не уделяется должного и необходимого внимания. Примерно в 17% проанализированной рекламы допускаются одновременно две из 3 существенных ошибок, таких как плохая визуализация проекта, отсутствие аргументов и переполненное информацией рекламное пространство и только 10% печатной рекламы новых проектов не содержат ни одной из шести ошибок, перечисленных ниже. Важно отметить, что даже у 30% проектов, которые позиционируют себя как проекты элитного класса, не разработана визуализация соответствующего уровня.

Определим основные ошибки, встречающиеся в рекламе[2]:

1. Визуализация проекта - один из важнейших элементов рекламы. Во-первых, она привлекает к рекламе внимание, во-вторых, демонстрирует покупателю качество жизни после приобретения товара или услуги. Кроме того, визуализация выполняет важнейшую функцию - демонстрация, но, несмотря на это, 22% всей рекламы сегодня признается экспертами «серой» и невыразительной. Исходя из этого, у потребителя возникает простая ассоциация: плохое изображение - плохой товар/услуга.

2. Рекламное сообщение не содержит заголовок. Эту ошибку, на наш взгляд, можно сравнить с таким фактом - как книга без названия. Это означает тот факт, что пока не прочтешь, не поймешь, о чем идет в ней речь. А кто в наше время может прочитать всю рекламу? Известно, что читающих рекламные заголовки, в пять раз больше, чем читающих основной текст. Следовательно, для привлечения и удержания внимания рекламное сообщение должно иметь заголовок, вызывающий интерес и мотивирующий ознакомиться с содержанием. А по результатам проведенного компанией BaltHaus исследования, заголовки отсутствуют у 12% проанализированной рекламы.

3. Цвет рекламного сообщения, именно он влияет на восприятие потребителя. Согласно исследованиям, использование цвета повышает число читателей - на 77% среди мужчин и на 55% среди женщин. Важно, что у каждого потребителя свой цвет вызывает определенные ассоциации. В 8% проанализированной рекламы используется очень пестрая и яркая реклама, она привлекает внимания, но не позволяет надолго задержать внимание на ней или же наоборот используется серая и тусклая реклама, она ассоциируется со скукой и плохим настроением.

4. Проект не имеет логотипа и слогана[3] - как государство без флага. Можно утверждать, что несмотря на то, что логотип - один из важнейших визуальных элементов, способствующий узнаваемости проекта, 25% рекламных сообщений публикуется без него. В свою очередь, 52% рекламных сообщений не имеют слогана - лаконичной и запоминающейся фразы, дающей человеку определенное обещание, именно это является грубейшей ошибкой в рекламе. Таким образом, можно говорить о том, что наиболее распространенной ошибкой в рекламном сообщении является неправильные перевод слогана с других языков. Это касается, чаще всего, зарубеж-

[1] http://www.advertology.ru/article58883.htm
[2] http://pribalt.info/arhiv.php?month=11&news=164
[3] http://www.gloomreklama.ru/oshibki-v-reklame-ili-xoteli-kak-luchshe/

ных товаров. Существует огромное количество комических слоганов, переведенных с искажением, из-за неточностей в переводе или из-за другого уклада этих стран. Рейтинг показал, что больше всего, смешных слоганов возникло при переводе рекламы с английского на испанский. Рассмотрим примеры таких переводов.[1] Перевод слогана компании по производству авторучек Parker. «It won't leak in your pocket and embarass you» («Она не потечет в вашем кармане и не побеспокоит вас») в Мексике он трактовался, как «Она никогда не потечет в ваш карман и не сделает вас беременной». А вопрос компании Midwest Dairy Association «Got milk?»(«Вы уже купили молоко?») звучал на испанском, как «Вы уже кормите грудью?». Другой пример - всеми известный слоган компании Pepsi «Живи с поколением Pepsi», записанный китайскими иероглифами, приобрел смысл «Pepsi поднимает ваших предков из могилы». А если перевести на китайский язык название компании coca-cola, то этот бренд приобретает смысл «Кусай воскового головастика». Все эти переводы довольно комичные и практически не имеют смысла с рекламируемым продуктом. А вот перевод следующего продукта довольно логичный и способный действительно отпугнуть потребителей. Компания General Motors пыталась продвинуть на рынок Латинской Америке автомобиль Chevrolet Nova. Производители были очень удивлены, узнав, что по-испански No Va означает «не поедет». Следующий конфуз возник во Франции. Производители зубной пасты Colgate представили зубную пасту Cue. Но достаточно быстро выяснилось, что во Франции существует порно журнал под названием – Cue. Еще одна крупная компания Bacardi выпустила напиток с названием «Pavian». На французском языке означает «Шик», но на немецком «Pavian» означает «бабуин». Совсем не сложно представить, как покупатель заходит в магазин и просит продать ему бабуина. Очередной «казус» произошел в Германии. Компания Clairol представила сухие дезодоранты со слоганом Mist Stick. Он означает «Туманный Дезодорант». Но как выяснилось позже, что на немецком сленге Mist означает «Навоз». Таким образом, мы можем утверждать, что при создании рекламы необходимо произвести маркетинговое исследование в области культуры, примет и суеверий региона, в котором производитель собирается реализовать свой товар. Компания по производству шоколадных батончиков Nats это не учла и как следствие товар не смог найти свое место на японском рынке. Шоколад с арахисом, который позиционировал себя, как продукт, который повышает умственную деятельность во время сдачи экзаменов оказался совершенно неуместным, т.к. в Японии существует примета, которая гласит, что орехи и шоколад вызывают кровотечение из носа. Компания, производящая детское питание Gerber пыталась завоевать рынок в Африке. Но товар совершенно не пользовался спросом и тогда американские специалисты в области маркетинга провели исследования и выяснили, что в Африке принято на упаковке размещать картинки ингредиентов продукта, а на упаковке детского питания были фотографии детей. Еще одна американская компания Coors по производству пива пустила рекламу в испании со слоганом «Turnit Loose», который с английского переводится как «Стань Свободным». А в испании это перевели как «Страдай от поноса».

Примеров с ошибками можно привести очень много - это лишний раз подтверждает то, что действительно грамотных маркетологов очень мало. Это с одной стороны просто смешные конфузы, но с другой стороны компании - производители теряют колоссальные деньги из-за таких оплошностей.

Избежать таких ситуаций можно только при наличии грамотных маркетологов, которые правильно произведут маркетинговые исследования, хорошо изучат не только предпочтения потенциальных покупателей, на что зачастую компании и делают упор, а еще немало важные факторы, такие как религия, культура, психология

[1] http://justgoup.ru/smeshnye-slogany-iz-reklamy/

потребителе, язык района и все его особенности. Потому что, как мы уже успели заметить, эти факторы нельзя отодвигать на задний план, от них тоже зависит успех компании, ее возможность создавать конкурентные преимущества, успешно расширять сбыт и максимизировать свою прибыль в настоящих условиях кризиса отечественной экономики.

СТРАТЕГИЧЕСКИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ ИНТЕРГИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР

Быкова Е.С., к.э.н
ПНИПУ, г.Пермь

Разработка стратегии конкурентного саморазвития является основой для устойчивого позиционирования фирмы на рынке. Существующие подходы, методы и теории конкуренции позволяют сделать соответствующие выводы о формировании структуры продуктового портфеля относительно конъюнктуры рынка, поведения фирмы и потребителя в соответствии с заранее определенными ролями, структурой рынка, уровнем конкуренции на нем.

Существенным дополнением к сформированным подходам стратегического поведения на рынках промышленных товаров является понимание рынка как площадки взаимодействия продавца и покупателя, где цена товара (услуги) в большей степени зависит от впечатлений покупателя, его инновативных предпочтений, а не от внутренних издержек производителя. В современный период содержание и направленность стратегического развития во многом зависят от выбора потребителями базовых ценностей и особенностей их поведения в реальной действительности. Эти аспекты представлены в исследованиях Г. Саймона, М. Алле, А. Сена, Д. Канемана, В. Смита, Дж. Акерлофа, относящихся к спектрам рассмотрения объектов экономической психологии и поведенческой экономики. Современные теории стратегического поведения отождествляют результат деятельности не только с полезностью, но и с впечатлениями, которые формируются от товара. Продолжает данную плеяду теория создания уникальной ценности вместе с потребителем, авторы которой К.К. Прахалад и В. Рамасвами, не только разработали концептуально новую схему взаимодействия потребителей и производителей, но и реализовали ее во многих направлениях бизнеса [1].

Особое внимание уделено такому понятию, как «Новый стратегический капитал» – это система динамично формируемых факторов конкурентоспособности, которая включает не только материальные и нематериальные активы, но и создаваемую ценность товара, новые взгляды на возможности при формировании полезности производимого блага, компетенции доступа, изменение конфигурации в инфраструктуре доступа к ресурсам.

Стандартизация компонентов, вертикальная интеграция и производительность процессов находились в центре внимания эффективного менеджмента. В условиях возрастающей актуальности управления рынками дифференцированных продуктов появились и такие организационно-экономические способы управления затратами, как модернизация производственно-сбытовых процессов, аутсорсинг, модульность процессов производства на основе тезауруса структурированных бизнес-процессов, использование общих производственно-управленческих платформ в разветвленных

холдинговых корпорациях. В соответствии с новым подходом меняется принцип восприятия приоритетов при формировании конкурентной стратегии.

Проведенный анализ особенностей применения данных подходов в формировании конкурентных преимуществ, позволяет сделать вывод о высокой эффективности их для рыночных структур типа «бизнес-потребитель» (B2C) или «потребитель-бизнес-потребитель» (C2B2C). При этом новые технологии и инновативность характеристик производимой продукции ограничены такими сферами деятельности, как научные исследования, опытные разработки, маркетинг, бухгалтерский учет, логистика, ценообразование.

В этой связи возник интерес к тому, каким образом использовать теорию по созданию потребительской ценности как фактора ценообразования для интегрированных структур, формируемых по принципу «бизнес-бизнес» (B2B) или «потребитель2-бизнес1-бизнес2-потребитель2».

Фирмы, действующие в данной системе взаимосвязей должны соотносить особенности внешних параметров рыночного пространства, которое будет формироваться с учетом интегративности, то есть объединеннием целевой направленности и компромиссного участия различных активностей (личностей, структур) в создании согласованного продукта [2] с собственным внутренним производственным и инновационным потенциалами. Оба аспекта имеют тесную взаимосвязь с социально-экономической деятельностью людей (лиц принимающих решения), с определенным набором принципов поведения относительно других субъектов рынка, культурно-деловых ценностей и институтов морали и права относительно партнерских отношений. При этом в сегменте, определяющем продуктовый портфель, обязательно рассматривается структура, по затратам и доходам. Пространство стратегических решений включает оценку границ рынков по товарам и по времени (сезонность), а также по используемым инновационным технологиям.

Пространство опыта интеграционного взаимодействия включает в себя анализ потенциала создания ценности на двух уровнях «бизнес-бизнес» и «потребитель-бизнес». Для первого уровня институциональной иерархии характерно наличие унификации требований к товару, а для второго - количественно-качественные характеристики при использовании товара в новой производственно-сбытовой цепочке создания ценности.

Соответственно выявление персонализированных впечатлений, опыта взаимодействия на этих двух уровнях, позволяет сформулировать дополнительные критерии оценки конкурентоспособности продукции на уровне «бизнес1-бизнес2».

Такое представление конкурентного пространства позволило определить последовательность применения методов мониторинга факторов стратегической конкурентоспособности предприятия, включающую соответствующие элементы инновативного характера следующим образом:

1. Анализ структуры продуктового портфеля, оценка эффективности видов товаров (по ABC-анализу).

2. Анализ границ отраслевых рынков, на которых существует данное предприятие (оценка сезонности; оценка географии потребителей).

3. Персонализация впечатлений (оценка факторов конкурентоспособности, полезности и востребованности технологических, маркетинговых и других инновационных характеристик на уровне «бизнес2-потребитель» и «бизнес1-бизнес2»; заполнение профиля конкуренции).

4. Интеграция опыта (ABC-анализ потребителей на уровне «бизнес1-бизнес2» по географии размещения, составу продуктового портфеля, уровню специализации и диверсификации производства, финансовому состоянию).

5. Инновационный опыт (совмещение оценки состояния рынка «бизнес-бизнес» и конкурентоспособности в матрице Shell).

6. Оценка дисфункции институтов и поиск возможных направлений по сокращению трансакционных и трансформационных издержек [3].

Данная методика была апробирована в процессе формирования продуктовой стратегии компании ООО «РТИ-Силиконы»

Основной вывод, который был получен в результате анализа, свидетельствует о нарушении стратегического баланса ассортимента. Товар с наименованием «Рукава», который рассматривался в качестве единицы выводимой из продуктового портфеля, представляет интерес в стратегическом плане взаимодействия по структуре «бизнес1-бизнес2». Сбалансированный ассортимент для данного предприятия с учетом оценки потребительских характеристик и типов товаров, платежеспособности и удовлетворенности потребителей должен иметь в своём составе бизнесы, находящиеся в поле «Лидер»; немного бизнесов, находящихся в поле «Продолжать бизнес с осторожностью или сворачивать производство», и такое число бизнесов, находящихся в квадранте «Стабильный источник денежных средств», которое будет достаточным для обеспечения успешных направлений взаимодействия с производителями медицинской техники.

Список литературы:

1. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями/ Пер. с англ. – М. :ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 352с.
2. Бочко В.С. Территориальная конъюгация и формирование интеллектуально-инновационного пространства // Экономика региона. 2010. № 2. С. 7-20
3. Быкова Е.С. Оценка уровня неопределенности в институциональном моделировании // Управление большими системами: материалы VII Всерос.шк.-конф.молодых ученых: в 2 т.[Пермь, 27-29 мая 2010г.] Перм.гос.техн. ун-т [и др].- Пермь 2010, Т1 с. 174-182

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Ежова Н.О.
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», г.Челябинск,

На современном этапе международные транснациональные корпорации (ТНК) являются важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. Их интенсивная деятельность отражает обострение международной конкуренции, углубление международного разделения труда. Международные корпорации, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них.

Инвестиционные стратегии транснациональных корпораций могут обеспечить международное движение капитала. В последние годы корпоративная стратегия ориентирована на глобальные процессы, прямые иностранные инвестиции становятся неотъемлемой их составляющей. Используя новые технологии, компании укрепляют стратегические возможности для усиления своих позиций на зарубежных рынках и повышения эффективности капиталовложений.

Одной из основных стратегий транснациональных компаний является стратегия слияний и поглощений (M&A).

В настоящее время изучение процессов слияний и поглощений транснациональных компаний представляется актуальным. Это обусловлено следующими при-

чинами. Во-первых, с каждым годом происходит увеличение числа сделок по слиянию и поглощению. Во-вторых, сделки по слияниям и поглощениям оказывают глобальное воздействие на мировую экономику и на экономику отдельных стран. Укрупнение бизнеса делает его более влиятельным, менее подвластным регулированию и контролю не только со стороны национальных правительств, но и со стороны международных экономических организаций. Поэтому актуально рассмотрение тенденций и динамики сделок по слияниям и поглощениям. В-третьих, тенденции слияний и поглощений быстрыми темпами распространяются и в России. Причем Российские компании участвуют в международных сделках, чаще в качестве приобретаемых компаний, но в последние годы также активизировались процессы покупки российскими корпорациями зарубежных.

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. В 2011 году в нефтегазовой отрасли были объявлены 1322 сделки слияния и поглощения, что более чем на 5% превышает показатель 2010 года. Это является подтверждением того, что нефтегазовая отрасль остается одной из наиболее устойчивых в мировом масштабе с точки зрения сделок слияния и поглощения.

Совокупная стоимость подобных сделок в отрасли за год составила 317 млрд. долл. США. Снижение совокупной стоимости в 2011 году на 7% по сравнению с предыдущим годом (341 млрд. долл. США) преимущественно связано с отсутствием крупных сделок, вероятно, это связано с кризисными явлениями в международной экономике. В 2010 году в нефтегазовой отрасли состоялось 76 сделок, превышающих по стоимости 1 млрд долл. США; в 2011 году количество сделок снизилось до 71.

ТНК являются основными игроками на рынке слияний и поглощений. Объединяясь и поглощая своих соседей, они концентрируют в своих руках экономическую власть, становятся способными оказывать влияние не только на отдельные рынки, но и на деятельность отдельных государств.

Если раньше одним из основных стимулов слияний и поглощений было сокращение транспортных расходов, то сейчас эти процессы обусловлены также снижением стоимости телекоммуникационных услуг, а также достижениями в области информационных технологий. Дешевая и эффективная сеть коммуникаций позволяет фирмам размещать различные составляющие производств в разных странах, сохраняя при этом прямые организационные и информационные контакты, непосредственное управление товарными и финансовыми потоками.

Кроме того, для транснациональных корпораций ощутимым результатом сделок слияний и поглощений является снижение трансформационных издержек[1]. Это связано с тем, что такие издержки не повышают ценность готового товара или услуги, но требуют затрат времени и ресурсов, что оказывает влияние на получаемую прибыль.

Эффект снижения трансформационных издержек достигается за счет того, что, во-первых, объединяясь, компании приобретают дополнительный рычаг снижения закупочных цен. Во-вторых, повышается эффективность использования имеющихся ресурсов. Смысл заключается, прежде всего, в сокращении управляющего и обслуживающего персонала и расширении функций за счет устранения дублирования функций различных работников и централизации ряда услуг. Многие компании добиваются значительной экономии в краткосрочной перспективе за счет централизации маркетинга и сбыта, возможности предлагать дистрибьюторам более широкий ассортимент продуктов, использовать общие рекламные материалы. В-третьих, распространение качественного менеджмента на поглощаемую компанию и привнесе-

[1] Трансформационые издержки – издержки, связанные со сменой функциональных форм капитала.

ние более совершенных технологий управления способны стать важным фактором успехов объединенной структуры. В-четвертых, слияние может оказаться целесообразным, если две или несколько компаний располагают взаимодополняющими ресурсами. Этот мотив может быть связан с надеждами на изменение структуры рынков или отраслей, с ориентацией на доступ к новым важным ресурсам и технологиям. В результате слияния увеличиваются активы компании, что позволяет расширить масштабы операций и мобильнее перераспределять имеющиеся средства.

“Плюсы” кажутся очевидными и лежат на поверхности: либо обретение монополистической силы, дающей возможность регулировать деятельность в той или иной отрасли, либо повышение эффективности бизнеса за счет снижения издержек (экономия на трансформационных издержках и т. д.).

“Минусы” менее заметны, но они имеются. Прежде всего, фирма может пройти порог оптимального размера бизнеса, за которым следует не рост эффективности, а снижение. Второе – усложнение структуры управления. Третье – потеря динамизма и снижение восприимчивости к НТП. Четвертое – возможность стать объектом антимонополистического преследования со стороны государства.

Международная практика показывает, что вертикальная и горизонтальная интеграции дают наибольший эффект на ранней и поздней стадиях развития компаний. Меньший эффект - на промежуточных стадиях развития производственной деятельности.

Таким образом, нефтяная отрасль дает прекрасную возможность использовать все “плюсы” вертикальной и горизонтальной интеграций. На эту отрасль приходится значительная часть слияний и поглощений в последние годы.

Для того, чтобы слияние или поглощение прошло успешно, необходимо правильно выбрать организационную форму сделки; обеспечить четкое соответствие сделки антимонопольному законодательству; иметь достаточно финансовых ресурсов для объединения.

В завершении следует еще раз подчеркнуть несомненную полезность транснациональных корпораций для повышения стоимости и конкурентоспособности т.к. имея такие огромные финансовые возможности, огромную власть и силу в своих руках можно существенно повысить стоимость и конкурентоспособность.

В целом транснациональные корпорации — это достаточно сложный и постоянно развивающийся феномен в системе межхозяйственных связей, требующий постоянного внимания, изучения и международного контроля.

ОБ ОЦЕНКЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Кабанов С.С.
ННГУ им. Н.И.Лобачевского, г.Н.Новгород

В последние годы возникла серьёзная необходимость изучения инновационного развития национальной экономики и регионов, а также отдельных видов экономической и деятельности. При этом решающим фактором экспортно-ориентированного развития страны на ближайшую перспективу может стать формирование эффективного промышленного производства, основанного на новых технологиях и инновациях. Отметим, что в товарной структуре экспорта России в 2010 году удельный вес топливно-энергетических товаров составил 68,4%, стоимостной объем экспорта этой группы по сравнению с 2009 годом возрос на 36,3%. По данным

таможенной статистики в первом и втором квартале 2011 года тенденции к росту сохраняются. При этом удельный вес экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров в 2008 году составлял 0,35% и, исходя из стратегии инновационного развития РФ, должен увеличиться лишь до 2% к 2020 году [1].

В ключе данных проблем технологическое развитие отраслей российской промышленности, которое имеет непосредственное отношение, прежде всего, к производственной деятельности, становится важнейшим приоритетом государственной инновационной политики. Также следует уточнить, что первоочередное значение в данном контексте имеет оценка уже достигнутого технологического потенциала по всем видам экономической деятельности, которые в соответствии с ОКВЭД относятся к промышленному производству.

Для решения данной задачи мы обратились к изучению методических рекомендаций по разработке композитных индексов, предлагаемых Еврокомиссией, ОЭСР, Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) и Международный институтом менеджмента и развития (IMD), а также современных методов обработки статистических данных. В результате была разработана новая концепция рейтинговой оценки технологического развития отраслей промышленности, опирающаяся на 25 показателей, выбранных экспертным путём, которые прямо или косвенно характеризуют технологическое развитие отраслей промышленности. В качестве основных источников данных были использованы материалы публикуемые органами Федеральной службы государственной статистики, Центром исследований и статистики науки (ЦИСН), Институтом проблем развития науки РАН и Институтом статистических исследований и экономики знаний ГУ ВШЭ. При дальнейшем изучении статистической связи между показателями с использованием корреляционной матрицы было отобрано 20 показателей, между которыми существует значимая прямая или обратная зависимость.

Для получения комплексной рейтинговой оценки технологического развития по видам экономической деятельности необходимо было решить следующие задачи, связанные с первоначальной обработкой данных. Во-первых, провести переоценку стоимостных показателей в сопоставимые цены. В данном случае был использован метод экстраполяции посредством индексов потребительских цен и цен производителей, которые публикуются Федеральной службой государственной статистики (Росстат). Во – вторых решить проблему, связанную с неоднородностью данных по различным показателям, характеризующим технологическое развитие в той иной отрасли. В – третьих обеспечить сопоставимость показателей, значения которых имеют различные единицы измерения и масштабы. Исходные показатели, из которых формируются интегральные индексы, должны быть нормализованы. В - четвертых провести агрегирование отдельных показателей и их групп в интегральные индексы для получения обобщающей комплексной оценки.

После выполнения поставленных выше задач стало возможным построение рейтинга технологического развития промышленности по отраслям и видам экономической деятельности (рис.). В связи с запаздыванием публикации статистических данных, по 2010 и 2011 годам информация временно отсутствует, либо является неполной. Учитывая данный факт, в дальнейшем нами планируется расчет прогнозных и предварительных значений интегральных оценок. Однако даже в подобной ситуации, возможно, получение лишь наиболее вероятных сценариев развития событий, но не точных результатов. Решение данной проблемы возможно только на уровне управления статистическими исследованиями и по этой причине на текущий период времени, возможно, опираться лишь на данные, представленные на начало 2010 года.

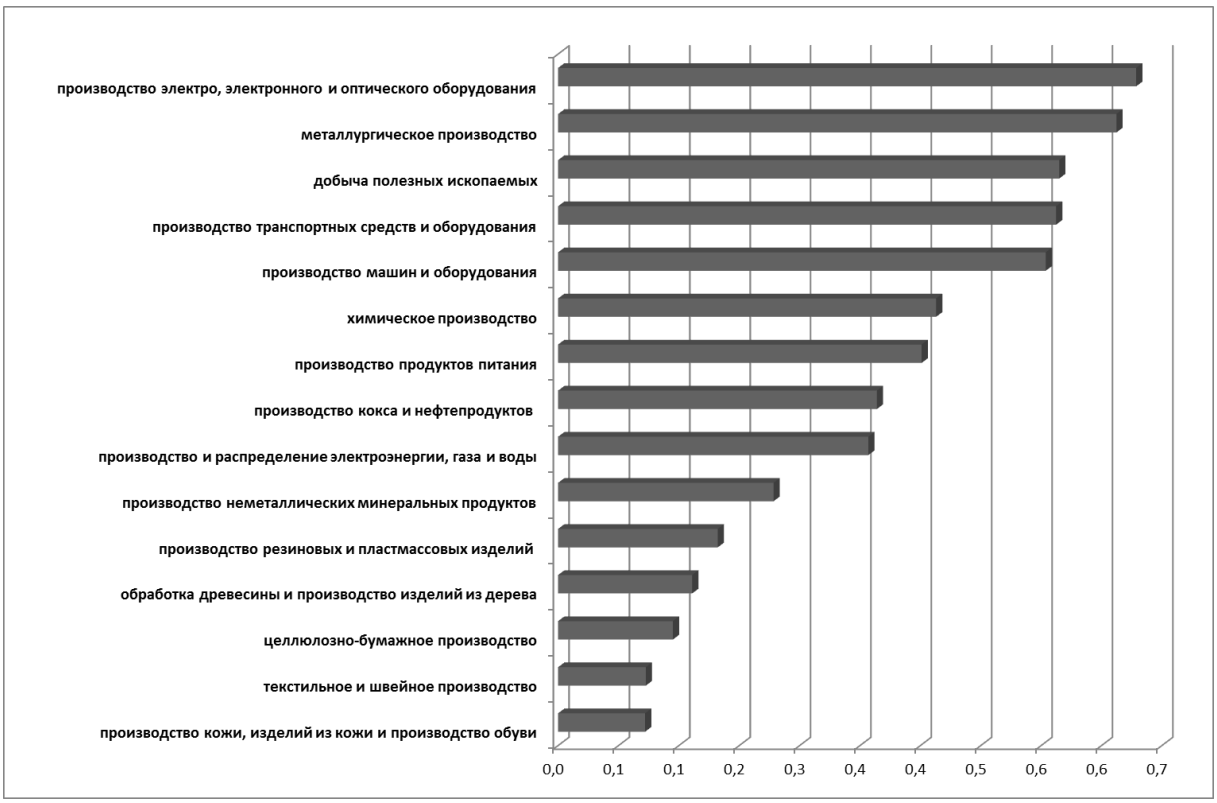

Рисунок – Уровень технологического развития промышленности РФ по видам экономической деятельности на начало 2010 года.

Диаграмма показывает, что наиболее высокий уровень технологического развития на начало 2010 года имел место в точном машиностроении (0,67) и металлургической промышленности (0,64), что обусловлено высокими затратами на технологические инновации, эффективным использованием основных фондов и хорошей обеспеченностью человеческими ресурсами в данных отраслях. Добывающая промышленность имеет достаточно высокий уровень технологического развития (0,58) за счёт значительного увеличения затрат на технологические инновации и инвестиций в основной капитал. Не менее уверенные позиции занимают такие отрасли среднего машиностроения за счёт высоких показателей по интеллектуальной собственности и серьёзным затратам на технологические инновации.

Следует отметить, что ни по одному из рассмотренных видов экономической деятельности не были отмечены одинаково высокие значения по всем выбранным нами группам показателей, за счёт этого значение индекса технологического развития не достигло даже уровня в 0,7, при максимальном значении интегрального показателя равном 1. Данный факт свидетельствует об отсутствии комплексного подхода к модернизации в каждой отдельно взятой отрасли и их общем несбалансированном развитии. Наиболее неблагоприятная ситуация на начало 2010 года сложилась в лёгкой промышленности в связи с неэффективным использованием основных фондов (их высоким физическим и моральным износом), крайне низкими затратами на технологические инновации и постоянным снижением числа инновационно - активных предприятий (в кожевенной промышленности в 2009 году наблюдалось всего 7 предприятий, осуществляющих технологические инновации, что является самым низким показателем по всем отраслям). Нетрудно заметить, что постепенно кожевенное и текстильное производство переходят к стадии технологического отстава-

ния, в то время как зарубежные производители активно вытесняют отечественные предприятия данной отрасли с рынка.

Таким образом, технологическое развитие отраслей российской промышленности является крайне неравномерным и противоречивым, что в ближайшем будущем может привести к серьезным изменениям в их структуре.

Учитывая полученные результаты, необходимо обратить внимание, что дальнейшее эффективное технологическое развитие отечественной промышленности возможно только при проведении комплексной модернизации во всех отраслях (включая обновление изношенных основных фондов), стимулировании организаций к осуществлению технологических инноваций и повышении качества подготовки специалистов в сфере научных исследований и разработок.

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р
2. Competitiveness index: Where America stands. – Council on competitiveness: Washington DC, 2007
3. IMD. World Competitiveness Yearbook 2011. – IMD, Switzerland, Lausanne, 2011
4. Schwab K., Sala – i – Martin X. The Global Competitiveness report 2011-2012. – Geneva: World Economic Forum, 2011
5. Innovation Union Scoreboard 2010.The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation. – European Commission, 2011

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ БРЕНДА КАК ФАКТОРА УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ МИРОВОГО РЫНКА ВИДЕОИГР

Кульпин С.В.
ИГУП УрФУ, г.Екатеринбург,
Коновалов А.А., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Существует множество внешних и внутренних факторов, влияющих на выбор потребителя при покупке того или иного товара. При этом имеет значение, с каким товаром сталкивается потребитель: с простым – к примеру, продуктами питания или мебелью, – или сложным – продуктом и субъектом определенной интеллектуальной деятельности (книги, кино, музыка, компьютерные и видеоигры и т.д.). Сложный товар отличается целым набором характеристик, которые могут оказать влияние на поведение потребителя, и зачастую это влияние оказывается более мощным, чем воздействие цены. Более того, зачастую цена вообще не играет значения, что накладывает дополнительные сложности при анализе спроса.

С каждым годом внимание к рынку видеоигр продолжает расти. Это касается не только компаний, непосредственно являющимися производителями этих игр и дистрибьюторов, но и исследователей данного вопроса. И этот факт вполне объясним. Согласно прогнозам PricewaterhouseCoopers, объем рынка видеоигр в 2012 году должен составить порядка $68.4 миллиарда.

Видеоигра — сложный интеллектуальный продукт, который заключает в себе практически все виды информации: графическую, звуковую, текстовую, числовую и видеоинформацию. Производство наиболее популярных видеоигр из-за их сложности зачастую крайне дорого, и успех продукта может стимулировать его разработчика к выпуску продолжения — *сиквела*. Сиквел снабжается своего рода внутренним

брендом игры — популярной торговой маркой. Другой вариант использования брендов в индустрии видеоигр — лицензирование внешнего бренда другой отрасли: музыкальной, кино- или спортивной.

Все факторы, влияющие на уровень продаж видео игр, может быть выражены через модель, где продажи будут являться зависимой переменной (1).

$$S = f(G, Pl, D, Gr, WOM, M, ESRB) \quad (1)$$

где S – продажи,

G – жанр игры,

Pl – платформа (количество консолей, на которых выпущена игра)

D – разработчик,

Gr – оценки критиков,

WOM – рецензии игроков,

M – мультиплейер,

$ESRB$ – возрастной рейтинг.

Помимо описанных выше факторов (жанра, платформы, разработчика, оценки критиков и игроков), мы включаем в модель фактор бренда. При этом целесообразно разделить бренд на две составляющие: *внешнюю и внутреннюю*. Под игрой *с внешней составляющей бренда* в данной работе будет пониматься игра, выпущенная по мотивам какой-либо книги (например, «Metro 2033», «The Witcher: Rise of the White Wolf» и др.), фильма, сериала или мультфильма («James Cameron's Avatar: The Game», «The X-Files Game», «The Simpsons Game» и др.), комикса («Lego Batman: The Videogame» и др.) и прочего, или по мотивам творчества певца или музыкальной группы («50 Cent: Blood on the Sand», «Guitar Hero: Aerosmith» и др.), спортивной команды или известного спортивного состязания (серия игр «FIFA» и др.). Потребители готовы покупать такие игры, потому что они видели этот фильм, слушают музыку этой группы или болеют за команду, виртуальный аналог которой включили в очередную игру одной из спортивных серий.

С другой стороны, часть потребителей ожидают появления на прилавках продолжения уже созданной игры. Это ожидание может быть вызвано различными факторами: продолжением сюжетной линии, качественным геймплеем (игровым процессом) и т.д. Это и есть *внутренний бренд* видеоигры.

Исходя из вышесказанного, представим зависимость между продажами и влияющими на них факторами в виде линейного регрессионного уравнения:

$$S = a + b_1 G + b_2 Pl + b_3 D + b_4 Gr + b_5 WOM + b_6 M + b_7 ESRB + b_8 Be + b_9 Bi + \varepsilon, \quad (2)$$

где Be – фактор внешнего бренда,

Bi – фактор внутреннего бренда (сиквел),

a – свободный член,

$b_1 ... b_9$ – коэффициенты,

ε – погрешность.

Мы предполагаем, что коэффициенты b_8 и b_9 имеют положительный знак; таким образом, основные гипотезы исследования:

H_1: Внутренний бренд игры, или сиквел, оказывает положительное влияние на продажи видео игр.

H_2: Внешний бренд игры, оказывает положительное влияние на продажи видео игр.

В качестве базы исследования были взяты данные по 535 играм, выпущенным на консоли Xbox 360 в период с момента запуска консоли в 2005 году по 2010 год включительно; выборка включает почти все игры, созданные для данной платформы.

В ходе проведенного исследования были получены следующие результаты. Как оказалось при рассмотрении многофакторной модели, ни внутренний, ни внешний по отдельности бренд игры не оказывают никого воздействия на продажи игр. При этом если бы отсутствовали оценки критиков и обсуждение игры, то внутренний бренд был бы одним из главных фактором, который оказывал влияние на продажи видеоигр.

Данные результаты подтверждают предыдущие исследования. Так, John Sacranie в 2010 году показал, что сиквелы не оказывают влияния на продажи игры. Основным фактором является «качество» игры, которое трансформируется в оценки критиков и игроков. Настоящее исследование также подтвердило это утверждение.

В ходе исследования мы обнаружили, что с каждым годом производители выпускают все больше и больше сиквелов. При этом разработчики концентрируются на их выпуске не потому, что каждый сиквел может привести к большим продажам игры, а только лишь по той причине, что выпуск сиквелов снижает риски компаний-разработчиков. Сложившийся внутренний бренд игры выступает в роли подушки безопасности для компаний. Также снижаются издержки на разработку, т.к. сиквелы имеют схожие технологии.

Важность данных результатов заключается еще и в том, что производителям видео игр важно понимать, что при выпуске на рынок очередного сиквела, бренд игры не гарантирует большого числа продаж. С каждым очередным продолжением продажи игры будут падать, если в концепции игры не будут появляться свежие идеи, не будет производиться вливания технологических инноваций. Без использования новых технологий при разработке сиквелов, продажи постоянно будут уменьшаться; примером этому служит серия игр Need for Speed.

Данное исследование не является идеальным и имеет несколько ограничений. Во-первых, стоит сказать, что регрессионная модель не является исчерпывающей: в нее могут быть введены дополнительные переменные. Во-вторых, необходимо отметить, что в данных исследования присутствует фактор субъективности. При формировании данных приходилось иногда использовать личный опыт и интуицию, т.к. в разных источниках для некоторых продуктов указывались разные данные.

Более подробное описание исследования представлено в журнале «Маркетинг и маркетинговые исследования», №2, 2012.

МАКРОЭКОНОМИКА
(НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА)

НОВАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И СТРАН ЕВРОСОЮЗА

Анпилогов В.В., к.и.н.
Бизнес-школа УрФУ, г.Екатеринбург

Россия и Европейский союз являются стратегическими партнерами в продолжающемся взаимовыгодном сотрудничестве в энергетическом секторе. Страны - члены Евросоюза - крупнейшие импортеры энергоресурсов из России. Поставки российского газа и нефти обеспечивают более 25% от общего потребления энергоресурсов в странах - членах ЕС, существует потенциал их роста.

Последние десятилетия политика всех игроков мирового энергорынка была основана на идее постоянного роста потребления. В течение 45 лет сохранялись тенденции роста потребления энергии со средним темпом в 2,6 % в год. Сегодня, в условиях экономического кризиса, о парадигме постоянного роста потребления лучше забыть, причем не только на ближайшие годы, но и на более отдаленную перспективу для многих рынков.

О новой набирающей тенденции свидетельствует неуклонная политика развитых стран в области энергосбережения и развития альтернативных источников энергии. Это означает, что на обозримую перспективу нас ожидает снижение темпов роста (если не сокращение абсолютных объемов) спроса на энергоносители в странах ОЭСР. По мнению экспертов, даже частичное выполнение задач, поставленных в рамках энергетического плана Барака Обамы и европейской программы «20-20-20», приведет к стагнации спроса на нефть и газ в США и Европе уже в среднесрочной перспективе.

Если добавить ставшую популярной с начала этого века концепцию безопасности поставок и стремление к диверсификации источников импорта, а также содействие росту собственной добычи, то становится ясно, что даже после кризиса объемы импорта нефти и газа развитыми странами окажутся заметно ниже, чем прогнозировалось в последние годы.

Снижаются прогнозы газопотребления и в Европе. За последнее десятилетие оценки спроса-2020 были снижены на 180 млрд куб. м, а на 135 млрд куб. м сократились прогнозные объемы импорта.

Основная причина – новая энергетическая политика стран Евросоюза, направленная на повышение энергоэффективности экономики и развитие альтернативных источников энергии, снижение нагрузки на окружающую среду, а также создание конкурентного рынка и повышение энергетической безопасности ЕС. В качестве действующих ориентиров достижения обозначенных целей рассматриваются:

- повышение энергоэффективности на 20 % к 2020 г.;
- сокращение выбросов CO_2 на 20 % к 2020 г.;
- увеличение доли возобновляемой энергии до 20 % от суммарного энергопотребления;
- обеспечение безопасности поставок энергоносителей (в первую за счет диверсификации источников поставок)

Большинство европейских экспертов скептически относятся к возможности их осуществления. Так, в исследовании, проведенном в начале 2009 года, Кембриджская ассоциация энергетических исследований (CERA) отмечает, что провозглашенные цели могут быть достигнуты лишь на 10 %. Однако воплощение в жизнь даже части мер, принятых Европейским союзом по программе «20-20-20», приведет к резкому изменению спроса на газ – он может остановиться на нынешнем уровне. В случае же полной реализации обозначенных целей суммарное газопотребление в ЕС-

27 может упасть до уровня начала 1990-х, а спрос на электроэнергию (основной сектор газопотребления) – заморозиться на текущем уровне.

Главным инструментом в достижении целей сотрудничества России и Европейского союза в энергетической сфере является Энергодиалог Россия-ЕС, который существует с октября 2000 г. В рамках Энергодиалога созван и действует механизм консультаций государственных институтов с бизнесом в форме Тематических групп по важнейшим вопросам энергетической политики России и Евросоюза. На сегодняшний день сформированы и действуют три Тематические группы:

- по энергетическим стратегиям, прогнозам и сценариям;
- по развитию энергетических рынков;
- по энергоэффективности.

К настоящему времени в ЕС и России сформированы прогнозы и сценарии развития энергетического сектора России и ЕС в средне- и долгосрочной перспективе.

Основным документом, формирующим долгосрочные стратегические ориентиры развития энергетического сектора России, является Энергетическая стратегия страны на период до 2030 года. Главной целью Энергетической стратегии России на период до 2030 года является создание инновационного и эффективного энергетического сектора страны, адекватного как потребностям растущей экономики в энергоресурсах, так и внешнеэкономическим интересам России, и вносящего необходимый вклад в социально ориентированное инновационное развитие экономики страны и ее регионов.

На первом этапе реализации Энергетической стратегии России (до 2013-2015 гг.) российский ТЭК будет активно способствовать скорейшему выходу экономики из кризиса.

Второй этап (до 2020-2022 гг.) будет характеризоваться переходом к инновационному развитию и формированием инфраструктуры новой экономики при повышении энергоэффективности экономики и энергетики, а также ускоренной реализацией «пилотных» инновационных и новых капиталоемких энергетических проектов в Восточной Сибири, на Дальнем Востоке, п-ове Ямал и морском шельфе.

На третьем этапе (до 2030 г.) продолжится развитие инновационной экономики, применение принципиально новых технологических возможностей с опорой на высокоэффективное использование как традиционных энергоресурсов, так и неуглеводородных источников энергии.

Развитие энергетических рынков в России и ЕС затрагивает следующие аспекты:

- энергетические инвестиции;
- инфраструктурные проекты и торговля энергоресурсами.

Однако оценка тенденций развития рынков в ЕС и России разная. По мнению российской стороны, в настоящее время складывается неблагоприятный климат для инвестиций в развитие энергетического сектора в странах Европейского Союза. Сторона ЕС не разделяет такую оценку и склонна считать, что «Третий энергетический пакет» в полной мере соответствует двусторонним и международным правовым обязательствам Сообщества по обеспечению привлекательной и стабильной регулирующей основы, в том числе, для российских инвестиций в электроэнергетический и газовый сектор ЕС.

Третий энергопакет ЕС вступил в действие в марте 2011 года, но имеет двухлетний адаптационный период. Он предусматривает отделение производящих мощностей (добывающие - в случае природного газа и генерирующие - для электроэнергии) от транспортных сетей - газопроводов или высоковольтных линий электропередачи. Требования об имущественно-правовом разъединении распространяются не

только на европейские компании, но и на иностранные энергетические концерны, действующие на рынке Евросоюза, в том числе ОАО "Газпром". Россия считает необходимым дальнейшее изучение и доработку Третьего энергопакета ЕС, поскольку в случае наиболее неблагоприятного развития ситуации газотранспортная инфраструктура, принадлежащая "Газпрому", может быть отчуждена.

Целью единой общеевропейской внешней энергетической политики является обеспечение энергетической безопасности Евросоюза. Для достижения установленной цели внешней энергетической политики Евросоюзом решаются задачи, главной из которых, безусловно, является сохранение и развитие энергетических отношений с Россией - главным поставщиком энергоносителей в государства - члены ЕС. Вместе с тем, чтобы избавиться от «подавляющей» энергетической зависимости от России, Евросоюз решает следующую по степени важности задачу диверсификации потребляемых Евросоюзом импортируемых энергоносителей, источников их происхождения и транспортных путей доставки в Евросоюз. Евросоюз не наделен энергетическими богатствами, но за его пределами, вокруг него сконцентрировано почти 80% мировых запасов энергоресурсов: в Норвегии, в странах южного Средиземноморья, Черного и Каспийского морей, Ближнего Востока и Персидского залива, энергетические запасы которых Евросоюз стремится подчинить своим энергетическим интересам.

Задача диверсификации решается путем расширения внутреннего энергетического рынка Евросоюза на окружающие и соседние с ними страны. Согласно перспективным оценкам Еврокомиссии реализация этой политики приведет к постепенному созданию настоящего европейского рынка, потенциально включающего больше 35 стран с населением, превосходящим 600 млн. человек.

Таким образом, учитывая очень большую зависимость российской экономики от экспорта энергоносителей, сложно преувеличить важность адаптации внешней энергетической политики России к происходящим переменам. Прежде всего, критически важным становится непрерывный мониторинг динамики спроса на энергоносители в основных регионах-потребителях, в т.ч. в Европе. Необходимо отслеживать изменения в их энергетической политике, особенно в энергоэффективности, и разрабатывать альтернативные сценарии экспорта российских энергоносителей с учетом возможной стагнации спроса со стороны крупнейших потребителей.

Учитывая географическое смещение спроса, предстоит научиться эффективно работать в новом для России Азиатском регионе с его своеобразной системой ценообразования. Здесь иные ценовые ориентиры, потому нельзя ожидать сравнимых с Европой доходов. Но можно научиться извлекать из этого рынка разумную прибыль, с тем чтобы, оставив его за собою, в перспективе получить главный выигрыш от больших объемов и разнонаправленности поставок.

Итак, России нужна развернутая программа выхода из кризиса в сфере энергетики, которая позволит естественно вписаться в новую энергетическую матрицу, воспользовавшись главным преимуществом кризиса – появлением некоторого запаса времени для завоевания новых позиций.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДИВЕРГЕНЦИОННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ

Бедерак Д.А.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Регионализация – одно из распространенных явлений современной мировой экономики. Однако не все интеграционные блоки являются успешными. В частности, в некоторых региональных блоках существуют трудности с преодолением дивергенционных тенденций экономического развития, которые в конечном итоге могут привести к дезинтеграции. Понимание причин, по которым региональная экономическая интеграция из взаимовыгодного союза становится обременительным и дорогим проектом, важно для предотвращения и преодоления таких ситуаций.

Теоретические модели долгосрочного развития мирового хозяйства в целом обосновывают различные экономические тренды. Теоретические подходы к анализу неравномерного развития мировой экономики можно разделить на 4 научные школы: школа конвергенции, школа дивергенции, школа последовательной конвергенции и дивергенции и школа одновременной конвергенции и дивергенции. В рамках школы конвергенции (Р. Солоу, П. Самуэльсон, Р. Вернон) были разработаны модели роста, в которых отстающие трудоизбыточные страны могут развиваться быстрее и догнать передовые капиталоизбыточные страны. В свою очередь, сторонники школы дивергенции (Г. Мюрдаль, Я. Ванек, Э. Райнерт) изначально считают затрудненным преодоление развивающимися странами отставания от мировых лидеров. Согласно школе последовательной конвергенции и дивергенции (Дж. Вилльямсон, О. Амос), эти явления наблюдаются в определенном порядке, сменяя друг друга. По мнению сторонников школы одновременной конвергенции и дивергенции (Р. Лукас, П. Ромер, П. Кругман, Д. Пуга), в мировом хозяйстве действуют центробежные и центростремительные силы, однако результат их совместного воздействия зависит от множества факторов, и единой тенденции проследить невозможно.

В описанных выше моделях, выравнивание уровней экономического развития стран мира или их дальнейшая поляризация происходит за счет участия стран в мировой торговле, в международном разделении труда и в процессе перемещения факторов производства, особенно технологий. Создание и углубление интеграции предполагает поэтапное снятие барьеров на пути международных потоков товаров, услуг, капиталов, трудовых ресурсов и т.д. Следовательно, такая либерализация экономических отношений внутри регионального блока ведет к усилению конвергенционных и дивергенционных тенденций, описанных для мирового хозяйства в целом. Так, например, в интеграции при эффективной работе открытых рынков в результате свободного перемещения факторов производства ресурсы размещаются наиболее рациональным образом, что в конечно итоге способствует гармонизации экономик. С другой стороны, усиленная в интеграции агломерационная экономия может привести к укреплению лидирующих позиций наиболее развитых регионов.

На вектор экономического развития регионального блока существенное влияние оказывает и состав участников. В симметричных объединениях только развитых или только развивающихся стран существуют условия для взаимовыгодной интеграции и частичного нивелирования дивергенционных факторов. Однако нередко, в основном в силу превалирования политической воли над экономической целесообразностью, в мирохозяйственной практике возникают асимметричные интеграционные блоки с участием как стран «ядра», так и стран «периферии». Такие неравные союзы могут быть успешны при условии, что страны-лидеры как можно более развиты, а развивающиеся страны небольшие по территории и масштабам национального

хозяйства. При постепенной интеграции более слабые партнеры имеют возможность воспользоваться стимулами к развитию. Однако при единовременном снятии всех ограничений согласно принципам свободной торговли менее развитая страна рискует пережить деиндустриализацию экономики, снижение квалификации рабочей силы и т.п. В последнем случае разрыв уровней экономики стран-членов интеграции не только консервируется, но и может усиливаться. Такой сценарий в целом выгоден для стран «ядра», но конечно неблагоприятен для стран «периферии». В асимметричном региональном блоке может быть поставлена цель уровнять благосостояние жителей всех стран-членов. В условиях «шокового» присоединения к такому интеграционному объединению значительного числа стран с развивающейся экономикой выполнение подобной целевой установки может негативно отразиться на хозяйстве стран-лидеров. Такая интеграция может иметь негативнеы последствия для всех ее участников.

Таким образом, интеграционные механизмы могут усиливать общехозяйственные конвергенционные и дивергенционные тенденции. Также значение имеет состав объединения. Только грамотная национальная и наднациональная политика может поддержать и развить благоприятные тренды и нивелировать отрицательные эффекты.

ЦИКЛЫ СОЛНЕЧНОЙ АКТИВНОСТИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Белкин В.А., д.э.н.
ЧФ ИЭ УрО РАН, г.Челябинск

На рис. 1 представлена диаграмма, показывающая тесную связь циклов Кузнеца с циклами солнечной активности (далее по тексту – ЦСА). Данные о ВВП США были взяты с сайта бюро экономического анализа США[1]. Данные о СА (среднегодовых числах Вольфа) были взяты с сайта Королевского центра анализа данных по влиянию солнца (Бельгия)[2]. Диаграмма показывает, что **циклы Кузнеца соответствуют примерно двум ЦСА**. Средняя длительность данных циклов за период с 1937 по 2000 годы оказалась равной 21 году. Данная связь может использоваться для прогнозирования динамики ВВП в долгосрочной перспективе. Например, из неё следует, что отрицательные темпы роста ВВП США наиболее вероятны в 2014 г. – годе, следующим за 2013 – годом очередного прогнозируемого максимума СА.

На основе тех же источников нами была построена диаграмма, на которой показаны значения СА в точках перегиба (экстремумах – максимумах и минимумах) кривой СА, и соответствующие им значения реального ВВП США с временным лагом в 1 год (см. рис.2). Диаграмма показывает тесную связь циклов Жюгляра с ЦСА. А именно, **каждому** году, следующему за годом **максимума СА**, соответствует **снижение** индекса ВВП США (кроме 1948 г.). **Каждому** году, следующему **за каждым минимумом СА**, соответствуют **положительные** значения индекса ВВП США (кроме 1945 года). Исключения 1948 и 1945 гг. мы связываем с послевоенным резким снижением государственных расходов, то есть с экстремальными обстоятельствами второй мировой войны

[1] Министерство торговли США. Бюро экономического анализа. Электронный ресурс. http://www.bea.gov/national/

[2] Центр анализа данных по влиянию солнца (Бельгия). Электронный ресурс. http://sidc.oma.be http://sidc.oma.be/DATA/yearssn.dat

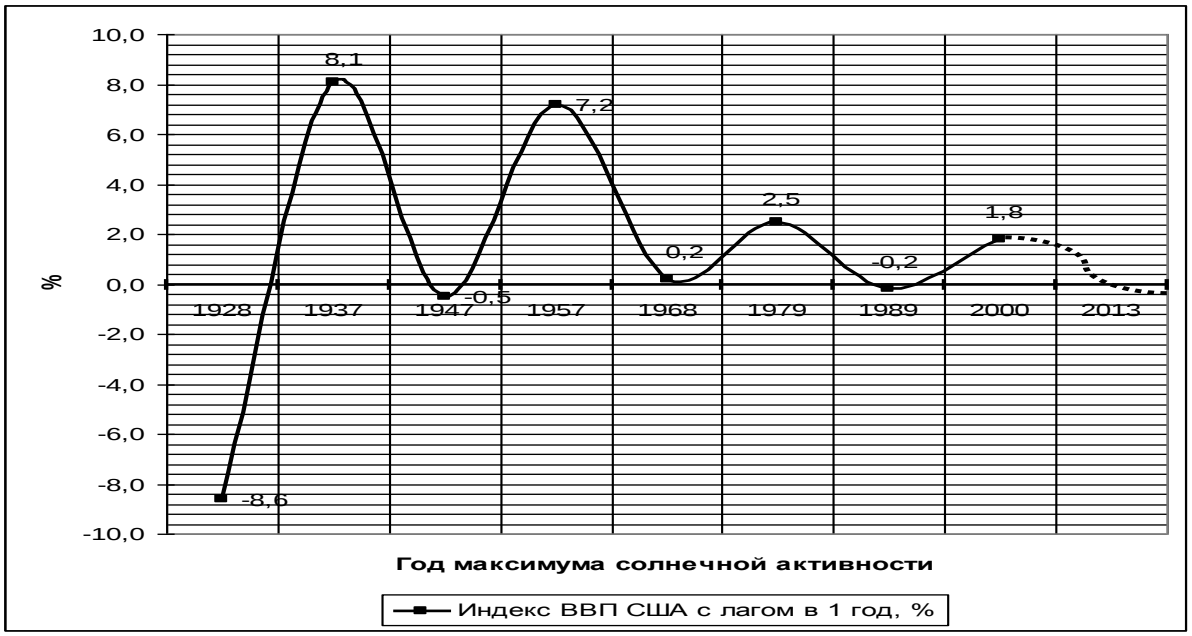

Рисунок 1 - Связь максимумов солнечной активности с циклами Кузнеца (пунктирная линия – прогноз автора на 2014 год)

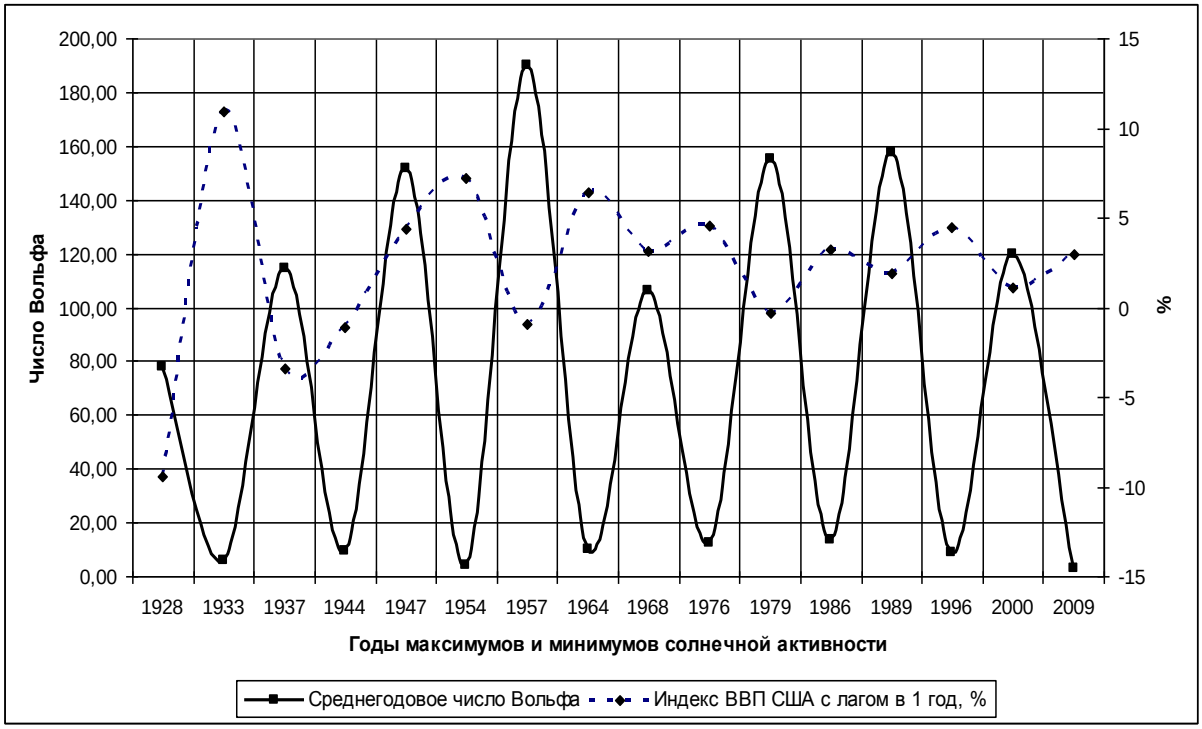

Рисунок 2 – Циклы солнечной активности как основа циклов Жюгляра

На рис. 3 представлена диаграмма, показывающая тесную связь циклов индекса потребительских цен (ИПЦ) с ЦСА. Информация об ИПЦ была взята с сайта бюро статистики труда министерства труда США[1]. На данной диаграмме годы чередуются в следующем порядке: год минимума СА (начиная с 1913 г.), год максимума СА (начиная с 1917 г.) и третий год после максимума СА (начиная с 1920 г.).

[1] Министерство труда США. Бюро статистики труда. Электронный ресурс. ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/cpi/cpiai.txt

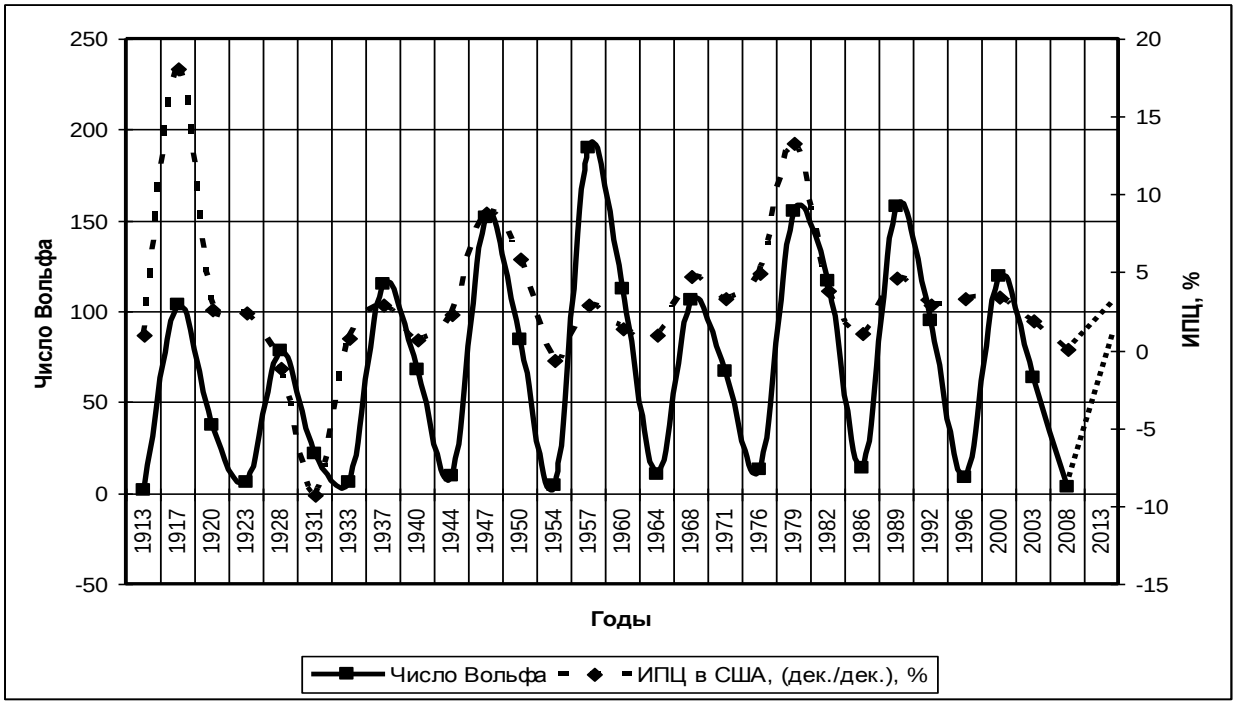

Рисунок 3 – Циклы солнечной активности как основа циклов потребительской инфляции в США (2013 г. – прогноз автора)

Каждому максимуму СА (за исключением только максимума СА 1928 г.) **соответствует максимум ИПЦ** в рамках циклов Жюгляра. В периоды от максимума СА до третьего года после него инфляция снижается **за весь период наблюдений (95 лет).** В периоды от минимума до максимума СА инфляция растёт **во всех циклах Жюгляра**, кроме периода 1923-1928 гг. Выявленные нами закономерности могут быть использованы для прогнозирования потребительской инфляции. А именно, в 2012 и 2013 гг. ИПЦ в США будет расти, а в 2014-2016 гг. – снижаться.

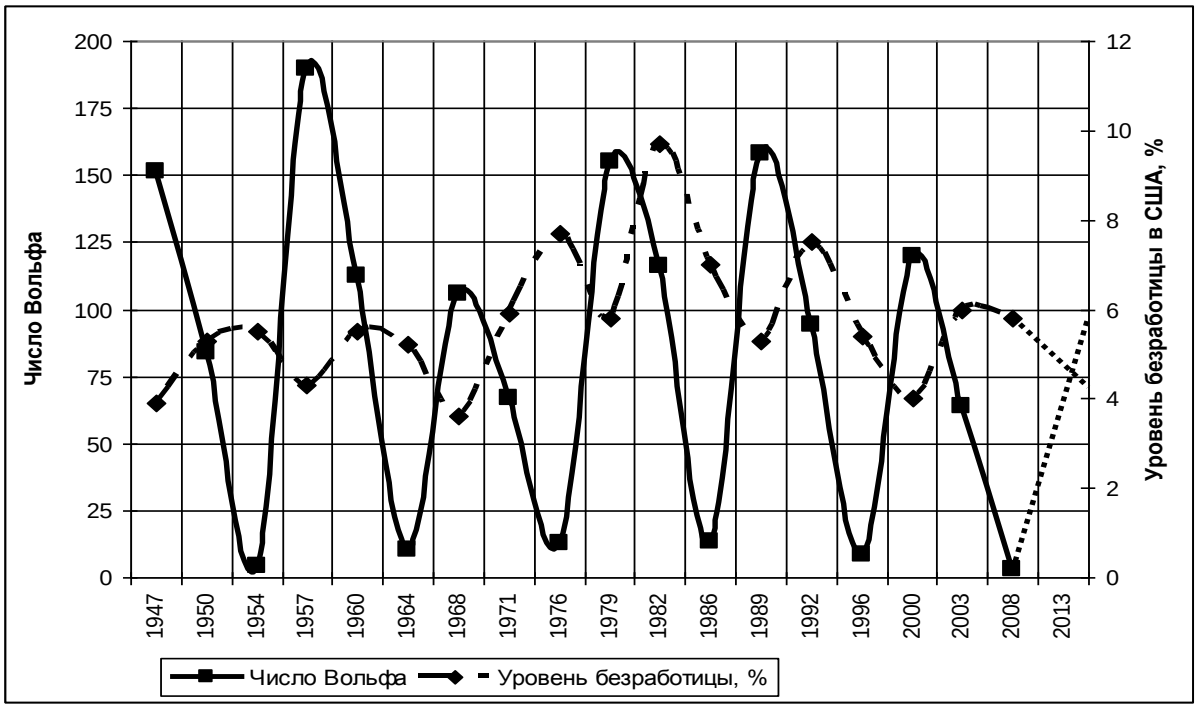

Рисунок 4 – Циклы солнечной активности как основа циклов безработицы в США (2013 г. – прогноз автора)

На том же сайте нами были взяты данные об уровне безработицы в США и построена аналогичная диаграмма (см. рис. 4), показывающая тесную связь ЦСА и уровня безработицы и позволяющая прогнозировать её динамику. А именно, до 2013 г. продолжится снижение безработицы, а в 2014 – 2016 гг. возобновится её рост.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ В ПРОГРАММНО – ЦЕЛЕВОМ УПРАВЛЕНИИ

Буланичев В.А., к.э.н.,
Серков Л.А., к.ф.м.н.
ЕАИУП, г.Екатеринбург

В настоящее время парадигмой управления развитием хозяйствующих субъектов является синергетический менеджмент – принципиально новый подход к управлению. Синергетический менеджмент ориентирует лиц, принимающих управленческие решения, на прогнозирование облика будущего общества и формирование инноваций, предназначенных для потребления будущим обществом. Синергетический менеджмент реализует синтетический подход к решению управленческих задач, в отличие от традиционных подходов, ориентированных на аналитико - структурный подход к решению управленческих задач.

Синергетический подход равноправно объединяет и системно синтезирует рыночный, плановый и программные типы управления. Этот подход отождествляет динамику систем с развитием, а не с ростом, как в традиционном менеджменте.

Синергетический подход позволяет увидеть изучаемый объект как комплекс взаимосвязанных подсистем, объединенных общей целью, раскрыть его интегративные свойства, внутренние и внешние связи. Суть системного управления – в признании за сложной нелинейной системой способности саму себя строить, структурировать. Этот подход основывается на синергетической идее множественности путей развития системы. Согласно этой идее, для того, чтобы система могла перейти в новое устойчивое состояние, необходимо текущее состояние сделать неустойчивым. В этом случае благодаря бифуркации у системы возникает выбор из нескольких устойчивых состояний, среди которых, возможно, находится и то, ради которого было оставлено предыдущее. Явление бифуркации соответствует нелинейному поведению системы, т.к. появление выбора из нескольких состояний означает, что уравнение, описывающее эволюцию системы, имеет несколько стационарных состояний.

В экономической теории разработаны различные концепции структурно-функционального управления большими экономическими системами. Общим для них является кибернетический подход к управлению экономической системой, в которой различаются такие структурные компоненты, как входные параметры, управляющий орган, объект управления, выходные данные. На входе системы в каждый момент времени имеется ограниченное множество материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Выход системы составляет определенное множество потребительских стоимостей и услуг, которое находится в функциональной зависимости от входных параметров. Оптимальное управление достигается при условии совпадения максимума и минимума целевой функции в некоторой "седловой" точке, когда экономическая система находится в устойчивом состоянии гомеостатического равновесия. В этом состоянии система достигает максимума предела своей эффективности, наиболее продуктивного режима экономического роста. Поэтому главная задача управления экономическими системами заключается в поиске и реализации управ-

ляющих воздействий, которые в условиях внешних и внутренних возмущений обеспечат гомеостатический статус функционирования и развития системы.

Системные исследования показывают, что определяющим условием оптимального поведения сложных экономических систем является их неравновесная самоорганизация, функциональная устойчивость в неравновесных состояниях. Неравновесие является таким же фундаментальным свойством экономических систем, как равновесие: оно позволяет детерминировать свободный выбор оптимизационного синтеза из целого спектра возможных направлений. Если равновесное состояние является необходимым условием стационарного существования экономических систем, то неравновесное состояние представляет собой существенный момент перехода в новое состояние, в котором экономическая система приобретает более высокий уровень организации и продуктивности. Только тогда, когда экономическая система теряет функциональную устойчивость, возникают самоорганизационные процессы формирования новых эффективных структур. Приобретая в новых условиях функционирования стабилизирующее положение, экономическая система, таким образом, проходит свои равновесные состояния как промежуточные этапы на траекториях неравновесной самоорганизации.

Одной из главных целей синергетического менеджмента является формирование синергетических эффектов в сложных экономических системах. Эти эффекты позволяют переводить эволюционное развитие в революционное, вызывать лавинообразный рост и переход системы в качественно новое состояние. Это радикальный способ вывода сложных экономических систем (в том числе и производственных) из кризиса.

Для формирования синергетических эффектов в сложных системах должна выполняться пространственно – временная когерентность функционирования подсистем, должно быть выявлено ведущее звено развития и обеспечено его саморазвитие.

Формирование синергетических эффектов в производственных системах возможно программно – целевым методом. При этом весь цикл от поиска до внедрения технических и технологических решений рассматривается как единая система последовательных операций, приводящих к синергетическому эффекту. К традиционным целям организации (максимизация прибыли, окупаемость инвестиций, минимизация экологических рисков и др.) при программно – целевом синергетическом менеджменте добавляются синергетические цели, обеспечивающие прорыв производителя инновационных высокотехнологических товаров с новым качеством (по сравнению с качеством имеющихся образцов) на новые рынки.

Таким образом, синергетический подход к управлению состоит «в ориентации на собственные законы эволюции и самоорганизации сложной системы», а не на проекты внешней деятельности. При этом важна не сила управляющего воздействия, а умение воздействовать на сложную систему в нужное время и в нужном месте, т.е. согласованность воздействия с собственными стремлениями системы (можно говорить о *резонансном самоуправлении).*

Синергетический эффект в рамках программ управления проявляется через:

- передачу ноу-хау (участники программы, взаимодействуя в рамках конкретных работ, соединяют свои новейшие разработки);
- совместное использование ресурсов (это ведет к экономии затрат, исключает дублирование);
- создание преимущества при согласованности сроков отдельных проектов;
- создание преимуществ за счет выигрыша времени через разделение работ;
- выигрыш в качестве за счет разделения работ согласно наилучшим успехам участников;

- выигрыш за счет наилучших условий привлечения заемного капитала из-за высокого авторитета участников программы;
- рост доверия потребителей конечного результата;
- выигрыш в меньшей сумме затрат за счет масштаба внедрения конечных результатов.

В качестве примера авторами предлагается эколого – синергетический подход в природопользовании, суть которого состоит в дополнении программно – целевого метода требованиями и тенденциями синергетического менеджмента[1].

Применение эколого – синергетического подхода при изучении эколого-социальных рисков позволяет исследовать, как социально-экономическая система аккумулирует изменения, вызванные различными факторами, которые приводят к тому, что эти изменения приобретают качественно иной характер, приближая систему к точке бифуркации и полю возможностей, опасностей, неопределенностей и рисков. От того, каким образом проявит себя система (какие решения будут выработаны и приняты) зависит её дальнейшее будущее. В рамках данного подхода используются методы, позволяющие определить генезис риска.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВУЗА*

Власов М.В., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Знания всегда играли большую роль в жизни человечества, но в современном мире их значение неизмеримо возросло. Это связано в первую очередь с тем, что мир переходит на новый этап своего развития, базу которого составляет экономика, основанная на знаниях, - экономика знаний. Ее отличительная особенность состоит в том, что «знания играют в ней решающую роль, а их производство является источником роста экономики».

Как доказывает в своем исследовании Кочетков Г.Б., анализируя мировых университетов, все виды финансирования в университетах подчинены реализации их главной функции – распространению знаний в обществе. Все, что мешает ее выполнению, считается нежелательным, и коммерческая деятельность рассматривается как один из главных источников конфликта интересов в университете[2]. Именно этим обуславливается актуальность данного исследования по изучению научной результативности деятельности университетов.

Целью настоящего исследования является эмпирическая оценка динамики количественно измеряемых результатов научной деятельности высших учебных заведений от динамики поступления финансовых средств.

Эмпирическое исследование, посвященное оценке объемов финансирования и издержек приращения знаний в академическом секторе, производилось на базе ведущих высших учебных заведений Сибирского федерального округа.

---

[1] В.А. Буланичев. Программно – целевое планирование и управление в условиях модернизации экономики. Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН, 2011, 200с.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Программы РАН №35 «Экономика и социология науки и образования», при финансовой поддержке УрО РАН, проект № 12-П-7-1006 «Региональные институты развития науки»

[2] Кочетков Г.Б. Мировой опыт организации науки (на примере США) // Проблемы прогнозирования. 2006. № 4. С. 145-161.

При анализе результативности университетской науки и влиянию на нее различных видов финансирования, авторы считают необходимым различать результаты полученные студентами и преподавателями.

Показатели приращения знаний от финансирования и трансакционных издержек приращения знаний университетов, они рассматривались в динамике за шесть лет (за 2006 – 2011 гг.). Целью эмпирического анализа было выявить статистическую взаимосвязь (если она имеется) между показателями приращения знаний от различных видов финансирования трансакционных издержек приращения знаний университетов.

В качестве основной наиболее общей гипотезы было выдвинуто предположение о том, что рост финансирования и издержек напрямую влияет на показатели приращения знаний университета и вызывает их рост.

Таблица – Значения корреляций между финансированием, издержками на генерацию знаний и результативностью научной деятельности в университете

	кол-во студентов на олимпиадах	кол-во приз мест	статьи ВАК	кол-во УМЛ	кол-во монографий
объем поступлений от аспирантов	**0,86**	0,94	0,59	0,71	**0,79**
затраты на командировки студентов	**0,78**	0,62	**0,71**	0,28	0,71
поступления от НИР	-0,13	0,22	0,59	-0,13	-0,23
затраты на командировки препод.	0,66	0,73	**0,98**	0,46	0,59

Из анализа таблицы следует, что авторская гипотеза о том, что рост финансирования и издержек напрямую влияет на показатели приращения знаний университета и вызывает их рост полностью подтвердилась.

Следовательно, при увеличении трансакционных издержек университетов приводит к резкому возрастанию участия российских ученых в зарубежных научных конференциях.

Вместе с тем, публикационная активность и, в большей степени, мобильность университетских ученых определяются трансакционными издержками.

Наибольшее влияние на результаты научной деятельности оказывают такие виды транзакций как затраты на командировки преподавателей и объем поступлений от аспирантов. Объем финансирования НИР, как не странно, не оказывает влияние на результаты научной деятельности (исключение – публикации в журналах из перечня ВАК).

Таким образом, увеличение количества побед студентов в конкурсах и олимпиадах может быть осуществлено за счет повышения расходов на командировки студентов и преподавателей и увеличения количества аспирантов; количество научных публикаций (монографий и статей ВАК) увеличивается с ростом затрат на командировки и объемом поступлений от аспирантов; количество учебно-методических публикаций растет пропорционально росту числа аспирантов.

Теоретическая значимость, проведенного исследования заключается в выявлении высокого значения корреляции между объемами финансирования, издержками приращения знаний и результативностью научной деятельности, что в дальнейшем может способствовать построению моделей повышения уровня генерации знаний в университескомсекторе науки.

Практическая значимость, выявленной авторами корреляции, заключается в возможности повышать результативность научной деятельности посредством увеличения и перераспределения трансакционных издержек.

Выводы

Проведенное исследование с целью эмпирической оценки динамики зависимостей количественно измеряемых результатов деятельности университетов от объемов финансирования позволило получить следующие теоретические и практические результаты.

Во-первых, из анализа полученных авторами результатов следует, что для повышения результативности научной деятельности в университетском секторе науки в первую очередь необходимо увеличивать финансирование издержек на командировки преподавателей и студентов на участие в научных мероприятиях.

Во вторых, выявлена прямая корреляция между динамикой финансирования и издержек генерации знаний и результативностью научной деятельности. Увеличение трансакционных издержек обеспечивает увеличение результатов научной деятельности в университетском науки.

В третьих, снижение трансакционных издержек публикационной активности может происходить в случае формирования устоявшихся списка академических журналов и стабильных требований к опубликованию научных статей.

Вчетвертых, уменьшение трансакционных издержек академической мобильности может происходить при формировании устоявшихся списка научных конференций и требований к участию в данных конференциях.

Следовательно, формирование стабильной институциональной структуры научных журналов и конференций позволяет экономить трансакционные издержки, направление которых на обеспечение научных публикаций и участия в конференциях преподавателей и студентов приводит к резкому возрастанию публикационной активности и научной мобильности в университетском секторе науки.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ИЕРАРХИЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ УПРАВЛЕНИЯ

Гатаулин М., д.э.н.
ФГБОУ ВПОРГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, г.Москва

Системный подход позволяет раскрыть сущность критерия эффективности как сложной многослойной и противоречивой экономической категории с точки зрения управления сложными динамическими системами.

Рассмотрим, прежде всего, абстрактное определение эффективности, воспользовавшись принципом «черного ящика» и рассматривая экономику в целом как ***преобразователь ресурсов в результаты***. Сопоставляя выходные величины с входными, мы можем судить об эффективности процессов преобразования. Тогда эффективность как ***всеобщая абстрактная категория*** представляет собой отношение прироста результата (**Δ*р***) на выходе системы к приросту ресурсного фактора (**Δ*ф***) на входе системы, то есть :

$$Э = \Delta р / \Delta ф. \quad (1)$$

Однако такое определение эффективности, как и любое абстрактное определение, малосодержательно и неконкретно. Мы должны учитывать, что экономические системы, как правило, имеют многоуровневые, иерархические структуры.

Так, экономику страны можно условно представить в виде многоуровневой иерархической системы: ***Национальная экономика → Отраслевые комплексы (АПК, ВПК, …)→ Отрасли (сельское хозяйство, пищевая промышленность, …)→ Предприятия → работники.***

Каждый уровень иерархии управления представляет собой относительно экономически обособленную подсистему. Поэтому на каждом уровне в силу относительной обособленности подсистем объективно появляется собственная внутренняя мотивация поведения, своя ***локальная цель*** и, соответственно, ***локальный критерий эффективности.*** Следовательно, в иерархической структуре общесистемная цель распадается на систему локальных подцелей по соответствующим уровням, образуя ***дерево целей*** и соответственно ***дерево критериев эффективности***.

На каждом уровне управления имеются свои специфические ресурсы на входе и, соответственно, свои присущие только данному уровню выходные результаты. Для экономики в целом в качестве входных ресурсов выступает все национальное богатство страны, а результатом являются макроэкономические показатели (в частности, ВВП)

Следовательно, согласно (1:) общесистемный критерий эффективности выражается как отношение прироста макроэкономического результативного показателя к приросту действительных издержек общества, количественной мерой которых являются совокупные затраты живого и овеществленного труда. На уровне конкретного предприятия ресурсные элементы на входе данной подсистемы представлены как земля, труд, капитал и предпринимательские способности персонала, имеющиеся технологии и информация. Локальная цель предприятия – максимум прибыли. Следовательно, ***в качестве локального критерия эффективности рассматривается отношение прибыли к себестоимости продукции, то есть традиционный показатель рентабельности производства***.

Но с точки зрения системы в целом назначение предприятия заключается в производстве некоторого ассортимента продукции определенного качества и количества и в заданном интервале времени. Поэтому с общесистемной точки зрения ***эффективность работы предприятия должна измеряться его вкладом в общесистемный критерий.*** Именно здесь мы обнаруживаем **двойственность подхода** к оценке эффективности: 1).эффективность данной подсистемы с точки зрения вклада в общесистемный критерий; 2).эффективность по локальному критерию традиционно используемый в экономическом анализе

Я**вление двойственности** носит всеобщий характер и можно говорить о ***законе двойственности целей и критериев*** в иерархических системах управления. Анализ двойственности целей позволяет выделить в экономических системах управления ***главное противоречие*** - противоречие между общесистемной и локальной целями.

Анализ этих противоречий **является ключом к пониманию механизмов рыночной конкуренции** с позиций современной теории систем и служит важным условием обоснования механизмов регулирования экономики со стороны государства, особенно в кризисных ситуациях.

Если элементы системы хозяйственного механизма рассогласованы, то данная подсистема будет стремиться игнорировать общесистемные цели ради достижения свой локальной цели. Это можно проиллюстрировать на примере перехода от традиционной технологии к инновационной. По общесистемному критерию инновационные технологии эффективны, поскольку существенно сокращаются совокупные затраты труда за счет увеличения доли овеществленного и сокращения доли живого

труда; величина ВВП на 1 чел.-час труда возрастает. Но для товаропроизводителя цена 1 чел.-часа овеществленного труда многократно выше, чем оплата 1 часа живого труда и себестоимость продукции растет и прибыль снижается, что является одной из основных причин торможения инновационных процессов. П**о локальному критерию инновационная ехнология не выгодна**. **Между общесистемным и локальным критериями возникает существенное противоречие: эффективная с точки зрения общесистемного критерия технология воспринимается через локальный критерий в искаженном виде**. Исследование возможных противоречий между общесистемной и локальной целями в экономических системах управления представляет собой центральную проблему системного диагностического анализа хозяйственного механизма управления.

Необходимо исследовать соотношение между высвобождаемым живым трудом ($\Delta т_{жив}$) и дополнительным вкладом овеществленного труда($\Delta т_{овещ}$), то есть ($\Delta т_{жив}$) : ($\Delta т_{овещ}$) и соотношение между оценкой 1 часа овеществленного труда (***p***) в цене средств производства и оплатой часа живого труда (***l***), то есть (***p***) : (***l***). В наших исследованиях было выявлено, что эти соотношения выражаются применрно как 3:1 и 6:1.

Исследование этих соотношений в динамике позволило сформулировать фундаментальное соотношение***,*** представляющее собой закон эффективного замещение живого труда овеществленным:

для конкретного товаропроизводителя финансовая (локальная) эффективность научно-технического прогресса при переходе к новым технологиям окажется положительной лишь при условии соблюдения следующего неравенства:

$$(\Delta т_{жив}) / (\Delta т_{овещ}) \geq p / l , \qquad (2)$$

где $\Delta т_{жив}$ – количество высвобождаемого живого труда, чел. – часы;

$\Delta т_{овещ}$ – количество дополнительно вкладываемого овеществленного труда;

p **–** денежная оценка одного человеко-часа овеществленного труда в цене средств производства, руб.;

l – оплата одного человеко-часа живого труда, руб.

Исследование противоречий между общесистемной и локальной целями в экономических системах управления – одна из центральных задач управления отраслями народного хозяйства, экономикой страны в целом.

Решением этой проблемы является создание внутренне непротиворечивой системы управления путем увязки общесистемной цели с локальными целями подсистем, согласование критериев эффективности по уровням управления и обоснование мер государственного вмешательства в рыночные механизмы.

В экономических исследованиях часто смешиваются цели и критерии разных уровней управления, что ведет к принятию неоптимальных управленческих решений.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ИНФЛЯЦИИ: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ МАКРОСИСТЕМЫ США

Горидько Н.П.
консалтинговая компания «Клевер Пойнт», г.Москва

При исследовании показателей экономического роста большинство учёных предполагает, что повышение уровня цен в стране отрицательно влияет на их динамику. Подобные исследования проводились неоднократно для разных стран, при этом выдвигались различные идеи относительно характера этой связи. К примеру, McCandless и Weber обнаружили отсутствие корреляции между этими показателями [1], Bruno и Easterly сделали вывод об отрицательном воздействии на экономический рост уровня инфляции, превышающего 40% в год [2], исследования Barro подтвердили этот вывод для стран с уровнем инфляции выше 20% [3]. Эта зависимость, как правило, подтверждалась графиками с линейными трендами за десятки лет.

Действительно, значительный уровень инфляции, как правило, приводит к снижению темпов роста ВВП, а затем и самого ВВП. Но исходя из того факта, что кривая совокупного предложения все же монотонно растет, следовало бы ожидать, что при некоторых, не слишком больших, значениях темпов инфляции она *сопровождает* экономический подъем, хотя и не является его причиной [4].

С использованием регрессионного анализа данных нами промоделирована связь между годовым темпом прироста ВВП (GDP growth, %) и уровнем инфляции, выраженной годовым дефлятором ВВП (GDP deflator, %). Информационной базой исследования стали показатели экономической динамики США [5]. В результате обобщения полученных моделей мы пришли к выводу, что зависимость темпов роста ВВП от инфляции является квадратичной (рис.), причём в различные периоды для одной и той же страны график может выглядеть по-разному.

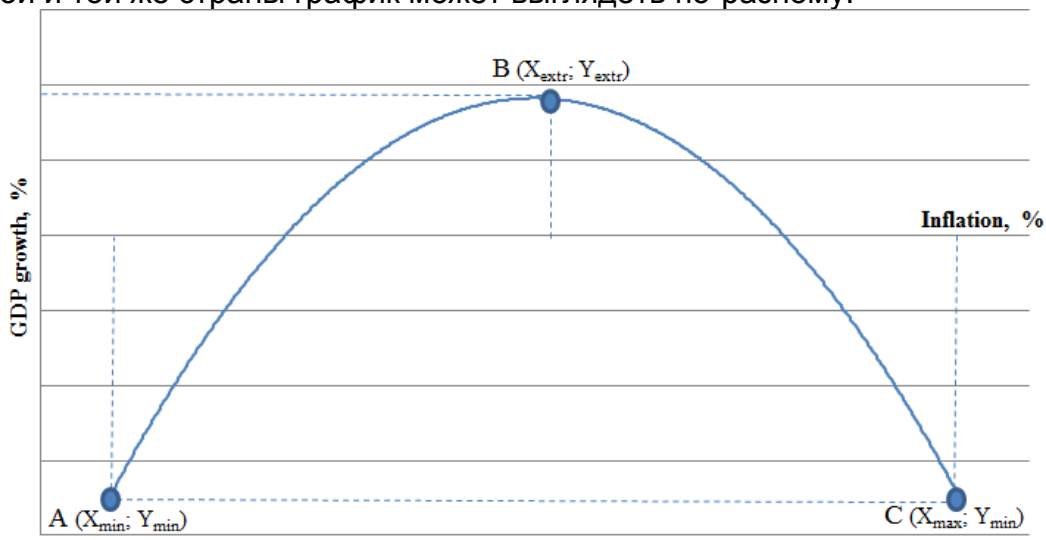

Рисунок – Квадратичная аппроксимация взаимосвязи темпов экономического роста ВВП и инфляции

По приведенному графику можно заметить, что инфляция, значения которой находятся в промежутке [X_{min}; X_{extr}] способствует экономическому росту, а значения инфляции в интервале [X_{extr}; X_{min}] снижают его темпы. Т.е. точка B(X_{extr}; Y_{extr})

является своеобразной точкой бифуркации и её координаты можно легко вычислить, найдя экстремум соответствующей квадратичной функции.

Так, в период с 1961 по 1970 год зависимость темпов экономического роста (Y) от уровня инфляции (X) описывается функцией:

$$Y = -0{,}642\ X^2 + 3{,}689\ X. \qquad (1)$$

Коэффициент детерминации модели равен 0,915, F-критерий значим и коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости в 1%.

Для этого периода точкой бифуркации является точка (2,873; 5,299), это означает, что инфляция, не превышающая 2,873%, сопровождает экономический подъём. При превышении этого уровня инфляции наблюдается снижение темпов роста. Максимально возможный темп роста ВВП, согласно полученному тренду, составил за этот период в среднем 3,689% (фактически, естественно, наблюдались и более высокие значения).

В период с 1966 по 1975 год форма кривой изменилась: почти все точки находились на отрезке ВС (рис. 1), соответственно, уравнение регрессии за этот период выглядит таким образом:

$$Y = -0{,}062\ X^2 + 5{,}134. \qquad (2)$$

Впрочем, функция имеет невысокие объясняющие характеристики: R^2=0,495, F-критерий значим, коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости в 5%.

Практически в исследуемом периоде любое повышение цен приводило к снижению темпов роста ВВП. Эта ситуация характерна для периода начала 70-х годов, когда экономику США, как и других стран, охватил энергетический кризис, сопровождавшийся ростом общего уровня цен.

С 1971 по 1980 год фактические данные также в большинстве своём находятся на нисходящей части кривой, хотя часть из них всё-таки пренадлежит отрезку АВ (рис. 1). Зависимость двух переменных описывается моделью:

$$Y = -0{,}258\ X^2 + 2{,}389\ X. \qquad (3)$$

Для неё R^2=0,942, F-критерий значим, коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости в 1%.

Модель отображает ситуацию в стране с высокой (именно для этой макросистемы) инфляцией, сопровождающей рецессию. Экстремум функции (3) обнаружен в точке (4,638; 5,541), т.е. снижение темпов роста в стране наблюдалось при инфляции свыше 4,638%, впрочем за этот период средний темп роста ВВП составлял 3,28%.

За временные отрезки, включающие 80-е годы, адекватной модели со значимыми параметрами получить не удалось. В конце 80-х и начале 90-х гг. в стране наблюдалась стагфляция. Экономическая политика была направлена на стимулирование предложения в ущерб совокупному спросу, в стране паралельно с ростом цен значительно возросла безработица. Таким образом, жесткий денежно-кредитный курс правительства Р. Рейгана, нацеленный на подавление инфляции, стимулировал рост потребления за счет использования уникальной роли доллара в мировом хозяйстве, обеспечившей товарное кредитование экономики США, и привел к нарастанию внешнего долга. Поэтому значимая связь между уровнем инфляции и темпом роста ВВП *внутри страны* за этот период отсутствует.

Следующей адекватной моделью, описывающей зависимость темпов роста ВВП от уровня инфляции, является модель, построенная за период 1991-2000 гг.:

$$Y = -0{,}523\ X^2 + 5{,}848. \qquad (4)$$

Она также имеет высокие объясняющие характеристики: R^2=0,901, F-критерий значим, коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости в 1%.

За данный период линия, аппроксимирующая функцию, напоминает нижнюю часть отрезка ВС на рис. 1. Максимально возможные темпы экономического роста в стране составляют в среднем 5,848%.

С 2001 по 2008 год кривая квадратичной функции зависимости темпов роста ВВП от инфляции была направлена ветвями вверх (в отличие от той, которая изображена на рис. 1). Сама функция представляется в виде:

$$Y = 0{,}287\ X^2. \qquad (5)$$

Для этой модели коэффициент детерминации составил 0,849, F-критерий значим, коэффициент при регрессоре значим на уровне значимости в 1%.

Мы можем говорить о перемещении точки экстремума (в этом случае – минимума) в начало координат, т.е. если бы годового роста цен в текущем периоде в стране не наблюдалось, темпы роста ВВП в соответствующем году должны были бы равняться нулю. В любом другом случае рост инфляции увеличивает темпы роста ВВП.

За периоды, включающие кризисные 2008 и 2009 гг., построить адекватные модели также не удалось, поскольку связь между показателями очень слабая.

Таким образом с помощью построения эконометрических моделей нам удалось доказать существование значимой кватратичной зависимости между темпом роста ВВП и уровнем инфляции, причём в динамике. При этом можно определить точку бифуркации, дающую представление о том, какой уровень инфляции в изучаемой макросистеме за определённый период не приводит к снижению темпов роста её экономики.

Стоит заметить, что в периоды экономической рецессии модели показывают более слабую связь между указанными параметрами.

Список литературы:

1. McCandless G.T. Jr., Weber W.E. Some Monetary Facts // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, 1995. Vol. 19. No. 3. Summer 1995. P. 2–11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minneapolisfed.org/research/QR/QR1931.pdf. (Англ.).
2. Bruno M., Easterly W. Inflation Crises and Long-Run Growth: NBER Working Papers 5209. – National Bureau of Economic Research, Inc, 1995. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nber.org›papers/w5209. (Англ.).
3. Barro R.J., Sala-i-Martin X. Economic Growth. Cambridge MA: MIT Press, 1995. – 672 p. (Англ.).
4. Нижегородцев Р.М. Современная инфляция: формы, факторы, последствия и пути преодоления. Гомель: Центр исследования институтов рынка, 2007. — 51 с.
5. Мировой банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.worldbank.org/ (Англ.).

МУЛЬТИПЛИКАТОР АВТОНОМНЫХ НАЛОГОВ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Горшков А.П., к.э.н.
ПНИПУ, г.Пермь

Рассмотрим действие мультипликатора автономных налогов, который показывает, во сколько раз увеличится (сократится) совокупный доход при сокращении (увеличении) налогов на единицу. В простой кейнсианской модели предполагается, что налоги взимаются только с домохозяйств, т.е. оказывают влияние на величину потребительских расходов, тогда функция потребления, примет вид: $\boldsymbol{C = \underline{C} + mpc\,(Y - \underline{T})}$.

Изменение налогов ведет к изменению величины располагаемого дохода. (РД = ЛД – Т). Рост налогов сокращает располагаемый доход, а сокращение налогов - увеличивает располагаемый доход. Если, например, налоги сокращаются на 100

руб., то располагаемый доход увеличивается на 100 руб. У Дж. Кейнса располагаемый доход делится на потребление (С) и сбережения (S). Если, предельная склонность к потреблению равна мрс = 0.8, то при увеличении располагаемого дохода на 100 руб. потребление увеличивается на 80 руб. (100 х 0.8= 80), а поскольку мультипликатор расходов в этом случае равен 5 (1/(1 – 0.8) = 1/0.2 = 5), то прирост совокупного дохода в результате изменения налогов на 100 руб. составит 400 руб. ($\Delta Y = \Delta C$ х 1/(1- мрс) = 80 х 5 = 400), т.е. мультипликативный эффект меньше. Мультипликатор автономных налогов начинает действовать, как бы со второй ступени (первым членом геометрической прогрессии будет не 100, а 80) [2].

В современных условиях, одновременно существуют, как минимум, два продукта: обыкновенный и инновационный, каждый из которых удовлетворяет одну и ту же человеческую потребность. В этом случае, потребитель может выбирать: купить более дешевый обыкновенный продукт или более дорогой инновационный продукт. Тогда, потребление (С) будет складываться из потребления обыкновенной и инновационной продукции [1]. Их соотношение в структуре потребления домохозяйств будет определяться склонностью к потреблению обыкновенной ($мрс_о$) и инновационной продукции ($мрс_и$), которая в свою очередь будет зависеть от уровня их располагаемых доходов.

В зависимости от склонности к потреблению инновационной продукции автор выделяет четыре группы домохозяйств [1]:

1. Домохозяйства с низким уровнем доходов, которые не потребляют инновационную продукцию. Особенностью этих домохозяйств является: во-первых, они весь доход направляют на потребление, т.е. мрс=1.0, а во-вторых, они не платят налогов, изменение которых не влияет на их располагаемый доход. Следовательно, приведенные выше теоретические рассуждения на эту группу домохозяйств не распространяются.

2. Домохозяйства с невысоким уровнем доходов, которые характеризуются неустойчивой склонностью к потреблению инновационной продукции. При снижении их доходов или ростом цен на инновационную продукцию по сравнению с аналогичной обыкновенной продукцией, они с легкостью откажутся от инновационной продукции и практически перейдут в первую группу домохозяйств. В данный случае предполагаем, что они потребляют и обыкновенную и инновационную продукцию, а общая склонность к потреблению составляющая мрс=0.8 будет складываться из склонности к потреблению обыкновенной продукции $мрс_о$=0.6 и склонности к потреблению инновационной продукции $мрс_и$=0.2. Другими словами, из 80 руб. направляемых домохозяйствами на потребление: 60 руб. идет на покупку обыкновенной продукции, а 20 руб. – на покупку инновационной продукции.

3. Домохозяйства со средним уровнем доходов, которые характеризуются устойчивой склонностью к потреблению инновационной продукции. Даже при снижении доходов данная группа домохозяйств пытается сохранить достигнутый уровень потребления инновационной продукции сокращая потребление обыкновенной продукции или(и) сокращая сбережения. Предполагаем, что их общая склонность к потреблению составляющая мрс=0.8 будет складываться из склонности к потреблению обыкновенной продукции $мрс_о$=0.2 и склонности к потреблению инновационной продукции $мрс_и$=0.6. Другими словами, из 80 руб. направляемых домохозяйствами на потребление: 20 руб. идет на покупку обыкновенной продукции, а 60 руб. – на покупку инновационной продукции.

4. Домохозяйства с высоким уровнем доходов, которые характеризуются высокой склонностью к потреблению инновационной продукции. Предполагаем, что их общая склонность к потреблению составляющая мрс=0.8 будет складываться из склонности к потреблению обыкновенной продукции $мрс_о$=0.1 и склонности к по-

треблению инновационной продукции $mpc_и$=0.7. Другими словами, из 80 руб. направляемых домохозяйствами на потребление: 10 руб. идет на покупку обыкновенной продукции, а 70 руб. – на покупку инновационной продукции.

Определим теперь величину мультипликатора налогов в простой кейнсианской модели. Налоги действуют на совокупный спрос через изменение потребительских расходов. Поскольку $\Delta Y = \Delta C \cdot \frac{1}{1 - mpc}$ (1)

при этом $\Delta C = mpc \cdot \Delta РД$, где $\Delta РД = -\Delta \underline{T}$, то $\Delta C = mpc \cdot (-\Delta \underline{T})$ (2).

Подставив формулу (2) в формулу (1) и несколько перегруппировав, получим:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - mpc}(-mpc \cdot \Delta \overline{T}) \Rightarrow \Delta Y = -\frac{mpc}{1 - mpc}\Delta \overline{T}$$

Величина $\frac{-mpc}{1 - mpc}$ и есть мультипликатор налогов. Поскольку (1 – mpc) есть не что иное, как *mps* (предельная склонность к сбережению), то мультипликатор налогов можно записать и как (-mpc / mps). В простой кейнсианской модели мультипликатор налогов равен (- 4) (- 0.8 / (1 - 0.8) = - 0.8 / 0.2 = - 4).

В современных условиях, когда одновременно существуют обыкновенный и инновационный продукт, общий вид мультипликатора налогов можно представить в следующем виде: (-($mpc_о$ + $mpc_и$) / mps).

Для первой группы домохозяйств, мультипликатор налогов составит: (-1.0/(1.0 - 1.0) = 0. Для 2-й группы - при общем уровне мультипликатора налогов равном – 4, мультипликатор налогов обыкновенной продукции будет равен (- 3), а мультипликатор налогов инновационной продукции – (-1). Для 3-й группы - при общем уровне мультипликатора налогов равном – 4, мультипликатор налогов обыкновенной продукции будет равен (-1), а мультипликатор налогов инновационной продукции – (-3).

Для 4-й группы - при общем уровне мультипликатора налогов равном – 4, мультипликатор налогов обыкновенной продукции будет равен (- 0.5), а мультипликатор налогов инновационной продукции – (-3.5).

Суммируя мультипликаторы налогов по группам домохозяйств видно, что при снижении налогов совокупные расходы на инновационную продукцию (-7.5) в полтора раза выше, чем на обыкновенную продукцию (-4.5). Другими словами, наибольший эффект снижение налогов оказывает на рост потребления инновационной продукции.

Выше рассмотрен случай, когда продуктовая линейка состоит из двух продуктов: обыкновенного и инновационного. В современной действительности часто встречаются продуктовые линейки, состоящие из нескольких продуктов: обыкновенного продукта, инновационного продукта первого поколения, инновационного продукта второго поколения, инновационного продукта третьего поколения и т. д. В этом случае общий мультипликатор налогов будет складываться из мультипликаторов налогов по каждому продукту продуктовой линейки. При этом, чем больше количество продуктов входит в состав продуктовой линейки тем ниже мультипликатор обыкновенной продукции и выше общий мультипликатор инновационной продукции. Наиболее высокий мультипликатор налогов будет иметь инновационная продукция являющая основным продуктом в продуктовой линейке, т. е. имеющий наибольший объем продаж.

Неоклассики считают, что функция потребления для домашних хозяйств есть убывающая функция от ставки процента: C(i) = -C_0 + У * ai, где C_0 - независимый от ставки процента объем потребления; У - располагаемый доход; *a* - параметр, пока-

зывающий на сколько единиц сократится потребление (возрастет сбережение), если ставка процента увеличится на один пункт; *i* – ставка процента.

В современных условиях, доход направленный домашними хозяйствами на текущее потребление делится на две части: на покупку обыкновенной ($У_{to}$) и инновационной продукции ($У_{ti}$). Другая часть располагаемого дохода ($У_s$) направляется на сбережение. Отметим, что домашние хозяйства сберегают не для того, чтобы в будущем увеличить объем потребления обыкновенной продукции. Для увеличения объема потребления обыкновенной продукции не нужны сбережения. Сбережения нужны для того, чтобы в будущем поднять свой уровень, а точнее качество потребления, за счет увеличения потребления инновационной продукции, что позволит перейти в другой социальный слой. Именно эта часть располагаемого дохода, в полном объеме в будущем будет направлена на покупку, только инновационной продукции. Тогда, зависимость потребления домашних хозяйств от ставки процента можно выразить следующей формулой: $C(i) = -C_0 + У_t + У_s * ai$

В данном случае, сбережения, направляемые на покупку инновационных продуктов вызывают эффект акселератора, т. е. усиливает потребность инвестиций в производство инновационных продуктов.

Список литературы:

1. Горшков А. П. Общая модель совокупного спроса на инновационную продукцию. В журнале Экономическая теория № 3 2008 г. с. 95 – 114.
2. Макконнелл Кэмпбелл, Брю Стэнли. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. 11-е изд. М. Республика. 1992 г.

ЦИКЛЫ СОЛНЕЧНОЙ АКТИВНОСТИ КАК ОСНОВА ЦИКЛИЧНОСТИ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

Гримов А.В.
ГОУ ВПО Челябинский Государственный университет, г.Челябинск,
Белкин В.А., д.э.н.
Челябинский филиал ИЭ УрО РАН, г.Челябинск

Влияние активности Солнца на человека и его деятельность было известно давно. Непосредственно зависимость экономического развития от активности Солнца отмечали, в частности, У. Джевонс и В. Вернадский, которые связывали цикличность экономического развития с пятнами на Солнце, вызывающими неурожаи.

В настоящее время связь циклов солнечной активности (далее по тексту – СА), и экономических циклов изучается рядом зарубежных и отечественных авторов, а именно Р. Мендезом, С. Юдзи, Бушуевым В. В., Голубевым С. В., Полуяхтовым С. А., Белкиным В. А., Самариной Г. П., Дорошко С. Е., Чекирдой В. А., Чадаевым О. Д. и другими. Например, Роберто Мендез в своей статье [1] рассматривает тесную связь между солнечными циклами и циклами ВВП в американской экономике.

В работе «Циклы солнечной активности как основа деловых циклов» В.А. Белкиным была высказана гипотеза о том, что «циклы солнечной активности определяют циклы основных макроэкономических показателей, а именно, ВВП, инфляции и безработицы, а также процента, курса национальной валюты и других» [2, с.39].

Для проверки гипотезы о связи циклов СА с инфляцией и безработицей, нами были взяты данные по среднегодовым числам Вольфа, характеризующим динамику СА, индексу потребительских цен (ИПЦ, декабрь к декабрю) и уровню безработицы (доля безработных в рабочей силе) в экономике США, за период с 1947 по 2011 гг.

Значения индекса потребительских цен (Consumer Prices Index) и уровня безработицы (Unemployment Rate) представлены по данным Бюро трудовой статистики США (Bureau of Labor Statistics) [3], среднегодовые значения чисел Вольфа – по данным Центра анализа данных по влиянию солнца (Бельгия) [4].

Для того чтобы более четко показать связь циклов СА и циклов потребительской инфляции и безработицы, нами были взяты их значения только в точках перегиба кривой СА, то есть в годы максимумов и минимумов СА (см. рис. 1 и рис. 2). Данные диаграммы показывают, что циклы СА и ИПЦ находятся в основном в прямой зависимости, т.е. максимумам СА соответствуют максимумы потребительской инфляции, а минимумам СА – минимумы ИПЦ (коэффициент корреляции составляет более 62 %). Связь циклов СА и цикличности безработицы носит обратный характер, т.е. максимумам СА соответствуют минимумы уровня безработицы, а минимумам СА – максимумы уровня безработицы в соответствующих циклах (коэффициент корреляции -58,7 %). То есть темпы инфляции изменяются в основном в прямой зависимости от СА, а уровень безработицы – в обратной.

Анализ диаграмм, представленных на рис. 1 и 2, позволяет сделать следующие выводы.

1. Периоды роста СА в каждом деловом цикле одновременно являются периодами роста ИПЦ (потребительской инфляции). Поскольку в соответствии с астрофизическим прогнозом 2012 и 2013 годы являются годами роста СА, они, вероятнее всего, будут годами роста темпов потребительской инфляции.

2. В каждом из деловых циклов темпы потребительской инфляции достигают своих максимумов в годы максимумов СА или в годы, непосредственно следующие за годами максимумов СА. Ближайший год максимума СА – 2013 и ему, вероятнее всего, будет соответствовать следующий максимум ИПЦ. Эти наблюдения относятся и к российской экономике прямо зависящей от динамики мировых цен.

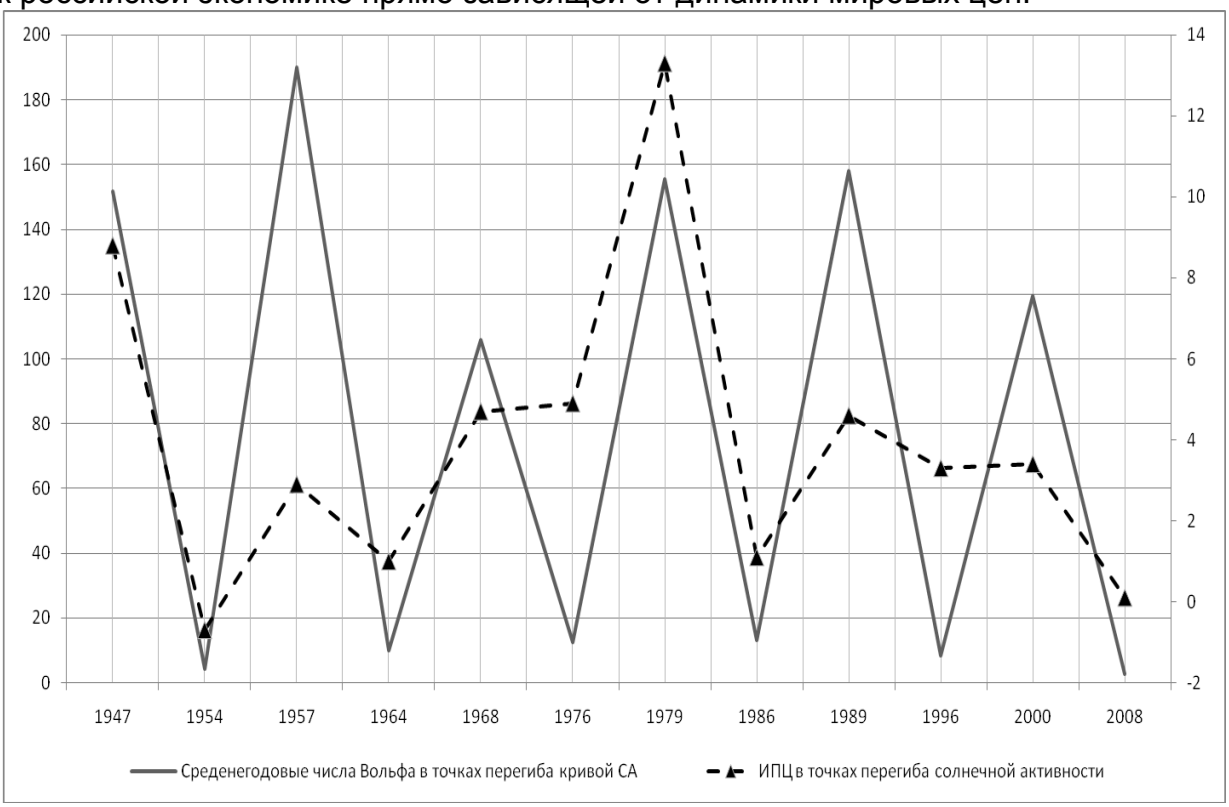

Рисунок 1 – Динамика среднегодовых чисел Вольфа и ИПЦ в США в точках перегиба кривой солнечной активности

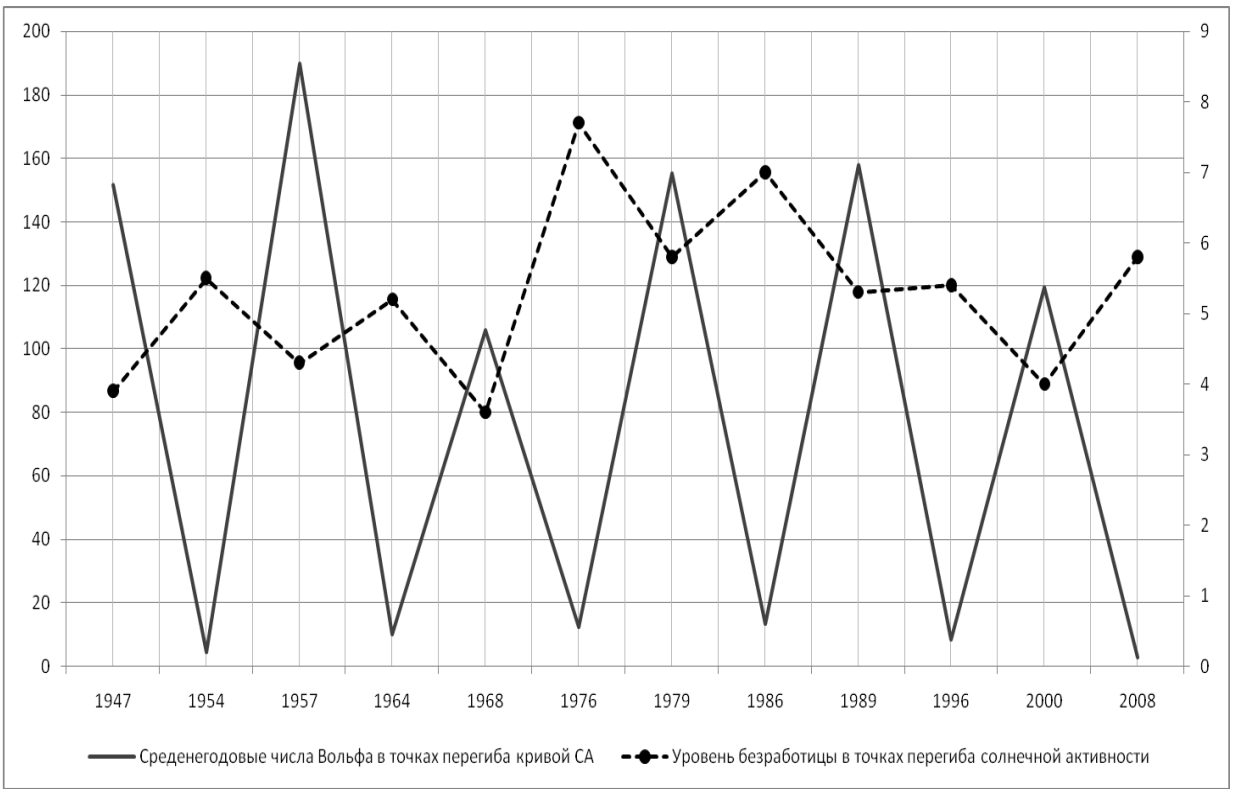

Рисунок 2 – Динамика среднегодовых чисел Вольфа и уровня безработицы в США в точках перегиба кривой солнечной активности

То есть вопреки очередным правительственным прогнозам, в которых прогнозируется прямолинейное снижение темпов инфляции до 4,5 – 5,5 % [5], ближайшие годы, а именно, 2012 и 2013 гг. вероятнее всего, будут годами роста инфляции.

3. Следующие локальные максимумы потребительской инфляции наблюдаются или в годы минимумов СА или за 1- 2 года до минимумов СА. Ближайший минимум СА ожидается в 2020 году, Следовательно, следующий максимум потребительской инфляции в США будет иметь место в 2018 – 2020 гг.

4. Внутри каждого из деловых циклов потребительская инфляция совершает два цикла с максимальными значениями в годы, указанные выше.

5. После каждого из максимумов СА наблюдается или экономический кризис, или значительное снижение темпов роста ВВП США, что сопровождается снижением совокупного спроса, снижением темпов роста ИПЦ вплоть до отрицательных значений, то есть до дефляции и ростом уровня безработицы.

6. Поскольку 2012 – 2013 гг. будут годами роста потребительской инфляции, они, скорее всего, будут и годами снижения уровня безработицы (как в США, так и в России).

7. Графики, приведённые на рис. 3 показывают последний большой цикл инфляции, который охватывает период около 62 лет. А именно, с 1949 по 2010 гг. Таким образом, мировой финансовый кризис 2008 – 2009 гг. закончил формирование очередного Кондратьевского цикла экономической конъюнктуры.

8. Темпы роста инфляции и уровня безработицы на протяжении всего периода наблюдений (65 лет) изменяются, как правило, в обратном отношении, что соответствует модели кривой Филипса. В соответствии с этим, после каждого пика потребительской инфляции начинается период резкого снижения её темпов роста вплоть до отрицательных значений, то есть до дефляции и роста уровня безработицы, охватывающий 2-3 года.

Также можно сделать вывод о том, что 2009 год является точкой перегиба **большого цикла инфляции**, и в следующие за 2009 годом примерно 27,5 лет следует ожидать восходящую волну очередного большого цикла инфляции.

Поскольку в соответствии с известным правилом Фишера темпы инфляции и процента изменяются синхронно, можно сделать заключение о том, что в эти же годы следует ожидать повышательную волну большого цикла **ставок процента по кредитам**.

Рис. 1 показывает, что последние по времени большие Кондратьевские циклы инфляции и процента соответствуют по времени примерно 5 солнечным циклам. Это соответствует ранее полученным результатам исследований японского учёного Симанака Юдзи, который на основе данных по ВВП японской экономики пришёл к аналогичному результату в отношении ВВП Японии.

Список литературы:

1) Roberto N Mendez. Impact of Economic and Natural Cycles upon the History of the United States (1981-2001). - [Электронный ресурс] // http://www.romez.net/

2) Белкин В. А. Циклы солнечной активности как основа деловых циклов // Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. – 56 с.;

3) Статистические данные /Bureau of Labor Statistics.- [Электронный ресурс] // ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/cpi/cpiai.txt

4) Статистические данные / Центр анализа данных по влиянию Солнца (Бельгия) // [Электронный ресурс] URL // http://sidc.oma.be/DATA/yearssn.dat

5) Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов. Министерство экономического развития Российской Федерации. – М., сентябрь, 2011// [Электронный ресурс] // http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/00e1d8804869f076afa7ff74abf22fc8/prognoz_.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=00e1d8804869f076afa7ff74abf22fc8

6) Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002, - 767 с.;

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Дегтярева И.В., д.э.н.,
Яковлева Т.Н., к.э.н.
ФГБОУ ВПО УГАТУ, г.Уфа

Современный этап инновационного экономического развития России предполагает не только ориентацию на высшие мировые достижения научно-технического прогресса, но и предусматривает формирование и восстановление кадрового потенциала, способного осуществить модернизацию экономики в новых условиях и выступить стратегическим фактором экономического роста в долговременной перспективе на 10 – 30 лет.

Необходимость решения выдвинутой двуединой задачи, возложенной на трудовой потенциал, продиктована, с одной стороны, рассогласованием между настоящими потребностями общественного производства в трудовых ресурсах по объему и структуре и их фактическим наличием в стране. С другой стороны, интенсивно нарастающий после 2006 года процесс депопуляции населения, обусловленный низкой рождаемостью и высоким уровнем смертности, создает драматическую демографическую ситуацию и ведет к количественному сокращению трудового потенциала и к изменению структуры численности населения трудоспособного возраста в направлении сокращения наиболее продуктивной экономически активной ее части в

возрасте 18 – 65 лет. По данным экспертных прогнозных оценок численность трудоспособного населения уменьшится почти на 16 млн. человек за период 2006 – 2025 гг.[2]. Если в 2010 году структура численности населения в разрезе возрастных групп до 15 лет, 15 – 64 лет, от 65 лет составляла, соответственно, 14,5%, 70%, и 15,4%, то по прогнозным оценкам к 2030 году соответствующие показатели составят 14,7%, 63% и 22,3%, а к 2050 году – 15,3%, 56,9% и 27,8% [1].

Представленная прогнозируемая демографическая ситуация свидетельствует о предстоящем угрожающем абсолютном и относительном сокращении и старении населения вообще и трудоспособного населения, в частности. Это неизбежно приведет к увеличению демографического бремени на каждого трудоспособного и особенно на последнюю возрастную группу, которой объективно сложнее профессионально ответить на вызов потребностей общественного воспроизводства в современных технико-технологических инновационных условиях производства. В связи с изложенными обстоятельствами авторы настоящей статьи поднимают вопрос о необходимости формирования превентивных компенсаторных мер, направленных на обеспечение экономического развития России трудовыми ресурсами в настоящем и в будущем. Факторы, условия и источники, определяющие формирование трудового потенциала, можно условно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние факторы формирования трудового потенциала (система образования, общественное признание ценности квалифицированного труда и др.) могут быть активизированы путем целенаправленной мобилизации организационных ресурсов в рамках экономической системы с учетом причинно-следственной природы сокращения трудового потенциала.

Проблема восстановления кадрового потенциала, потерянного в связи с трансформационными процессами и деиндустриализацией экономики, обострилась в связи с его последующей утратой в силу ряда институциональных причин. Среди них наиболее действенными являются фактическая ликвидация системы начального профессионального образования, утрата института государственного распределения выпускников образовательных учреждений всех уровней, потеря обществом престижа инженерного труда и квалифицированного сложного труда рабочих профессий, одним из проявлений которого является низкий уровень его оплаты. В настоящее время ни одна из причин радикально не устранена, что подтверждает актуальность поднятой проблемы.

Сегодня потребность российского рынка труда в специалистах с начальным и средним профессиональным образованием составляет 80% совокупной потребности востребованной рабочей силы, а с высшим – только 20%. В российском рейтинге дефицитных профессий среди рабочих профессий лидируют электрики, столяры, сантехники, среди инженерных профессий – технологи разных специализаций (от телекоммуникаций до производства продуктов питания), механики. Современная система образования производит специалистов разных уровней и квалификации в соотношении, противоположном востребованному, и не покрывает существующие вакансии. Поэтому курс на реализацию концепции модернизации профессионального образования по схеме «лицей – колледж – университет» и на подготовку специалистов по конкретным заказам бизнес-сообщества в соответствии с реальными потребностями экономики позволит сгладить негативные тенденции. Уже имеет место положительный опыт реализации региональных программ (Челябинск, Магнитогорск), где активизированы усилия по воссозданию системы начального и среднего профтехобразования. Созданы единые информационные системы, объединяющие разноуровневые учреждения, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров. Внедрена система внешней оценки качества подготовки выпускников в соответствии с требованиями будущего работодателя.

Однако, обеспечить подготовку специалистов высокого качества невозможно на устаревшей технико-технологической базе. А между тем, от 50 до 80 процентов основного капитала в обрабатывающих отраслях нуждается в обновлении. И решить задачу технико-технологического обновления можно, только создав соответствующие институциональные стимулы, в первую очередь, для крупных государственных и частных корпораций. Именно там имеются организационные и финансовые возможности, позволяющие занять лидирующее положение в инновационном процессе и процессе обновления технической и технологической базы. К числу вышеупомянутых институциональных стимулов авторы относят вовлечение крупных предприятий в реализацию федеральных целевых, адресных инвестиционных программ, налоговые льготы по НДС, прибыли и налогу на имущество в отношении как новых, имеющих инновационную природу производств, так и приобретения нового технологического оборудования, а также в отношении имущества учебно-производственных подразделений, осуществляющих начальную профессиональную подготовку и переподготовку кадров. По мнению авторов, стимулировало бы внимание к инновационным процессам и обновлению производства и институциональное ограничение верхнего предела дохода физических лиц. Отсутствие такого инструмента ослабляет усилия высшего менеджмента предприятий и корпораций по совершенствованию производства, обновлению технологической базы, стимулированию высококвалифицированных специалистов, ведет к непроизводительному потреблению части ресурсов и игнорированию инновационного процесса.

В связи с инерционностью протекающих социально-экономических процессов и запаздыванием реакции стихийного рынка труда проблему формирования и сохранения высококвалифицированного кадрового потенциала (кадрового задела) можно своевременно решить только при участии государства.

Применение системы непрерывного образования, позволяющей осуществлять переподготовку инженерных кадров и их совершенствование без отрыва от производства в современной России, недостаточно. Необходима разработка и экстренное применение концепции опережающего образования, которая состоит в подготовке квалифицированных кадров, особенно инженеров, в режиме заблаговременной нацеленности на высокотехнологичный способ производства в условиях подъема в реальном секторе экономики.

Создание опережающего технологического задела предполагает синхронизацию структуры, квалификации и узкоспециализированных навыков выпускников вузов не только с текущими потребностями производства, но и с приоритетными задачами научно-технического развития. Такая синхронизация возможна при широком распространении четырехсторонних контрактов между корпорациями, учреждениями образования, будущими работниками и государством в лице МОиН. По условиям контракта работодатель получит специалиста, подготовленного по программе, согласованной им с вузом и базирующейся на директивах МОиН.

Обращаясь к внешним источникам формирования трудового потенциала, авторы сосредоточивают внимание на миграции трудовых ресурсов, привлечение которых извне по количеству и качеству должно быть обосновано согласно потребностям страны и обеспечено гибкой миграционной политикой. Сегодня приток иммигрантов позволяет преимущественно решать текущие задачи обеспечения кадрами рабочих мест, малопривлекательных для коренных жителей нашей страны. Вместе с тем, по сведениям Федеральной миграционной службы (ФМС) РФ ежегодно в Россию въезжает около 38 тысяч квалифицированных специалистов и значительное количество работников с более низкой квалификацией. Этот производственный миграционный прирост позволяет снизить экономический ущерб от трудовой эмиграции. По сведениям ФМС в 2011 году из России уехало за рубеж 100 тысяч россиян, среди

которых 70 тысяч пришлось на внешнюю трудовую эмиграцию [3]. Однако, для обеспечения притока высококвалифицированных иммигрантов необходимо реализовать меры по демократизации миграционного законодательства, развивать и совершенствовать гибкую миграционную политику с использованием процедур отбора трудовых ресурсов, организации обучения русскому языку в местах профессиональной подготовки на родине иммигрантов, с разработкой мероприятий по социальной адаптации мигрантов и их семей, с материальным стимулированием иммигрантов за счет бюджетных средств и привлечения бизнес-сообщества к участию в стимулирующих программах. В настоящее время на правительственном уровне обозначен курс на бюджетную поддержку высококвалифицированной иммиграции, на создание соответствующих рабочих мест. По мнению авторов, при осуществлении такой политики следует обязательно рассматривать альтернативные программы поддержки отечественных молодых специалистов, особенно в областях и по специальностям, «страдающим» от трудовой эмиграции. Другими словами, принимая программы бюджетной поддержки иммиграции, необходимо взвесить, не полезнее ли для экономики направить эти средства на сдерживание «утечки мозгов».

Список литературы:

1. Журнал новой экономической ассоциации. – 2011. – № 9.
2. Чижова Л. Развитие трудового потенциала: обоснование стратегии. Человек и труд. – 2006. – № 1. – С. 48-53.
3. http://strategy2020.rian.ru/news/20120222/366264150.html

ЭКОНОМИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Денисов И.В., д.э.н.
РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Москва

В настоящее время в экономической теории сложилась ситуация, при которой одну проблему объясняет несколько теорий, а гипотезы, трактуемые как признанные фундаментальные общепризнанные законы, не только не предсказывают будущее, но и не могут объяснить настоящее.

В своем докладе я предполагаю обосновать три тезиса.

1. В настоящее время ни одна признанная концепция, называемая «теорией фирмы» не может так называться, потому что она либо исходит из ложных посылок, либо не решает задачи, которые должна решать теория фирмы.

2. Представляемая в докладе «Экономико-технологическая теория фирмы» отвечает общепринятому понятию «теория» и объясняет исторический процесс возникновения и развития фирм, а также позволяет предсказывать особенности и базовые характеристики фирм будущего.

3. Существуют объективные фундаментальные законы развития фирм. В защиту этого утверждения будет приведено доказательство существования одного из нескольких законов развития, а именно закона чередования экономико-технологической структуры фирмы.

Рассмотрим последовательно все три тезиса.

Классическая теория фирмы, основываясь на гипотезах А. Смита, объясняет причину возникновения фирм исходя из двух посылок.

Первая посылка. Фирмы возникли в результате специализации, или разделения труда.

Вторая посылка. Человеку присуща врожденная склонность к обмену и, как ее следствие *фирмы* возникли *как эффект специализации в производстве определенной продукции*. *Можно достаточно наглядно продемонстрировать, что ни та, ни другая посылки не соответствуют реальности.*

Пооперационное разделение труда, которое так ярко описал А. Смит в своем знаменитом примере производства булавок, не объясняет наблюдаемый эффект специализации. Так, например, при изготовлении глиняной посуды за тысячи лет до А. Смита последовательно выстраивались операции замеса глины, формования, обжига. Можно не сомневаться, что профессиональный ремесленник использовал при изготовлении булавки аналогичное разделение на операции, что и в мануфактуре А. Смита. Помимо этого, только в XX в. в обрабатывающей промышленности прошло несколько волн дифференциации (разделения) и интеграции операций при производстве продукции. Весь смысл создания станков с программным управлением, а затем обрабатывающих центров сводится к интеграции операций, ранее выполнявшихся на специальном оборудовании.

Переходим ко второй причине, объясняющей в классической теории происхождение фирм - *специализации фирм на одном виде деятельности, появившейся в результате врожденной склонности человека к обмену*.

Ответим на один простой вопрос*: можно ли получить дополнительный экономический эффект исключительно за счет специализации диверсифицированной фирмы?* То есть, не применяя ни нового оборудования, не меняя системы организации производства. Ответ будет отрицательным. К сходному выводу или, как минимум, подозрению об ограниченности эффекта специализации также приводит знакомство с многочисленными публикациями, обобщающими сведения о реальной пользе диверсификации производства фирм.

Кроме того, никакой врожденной склонности к обмену у человека быть не может. Действительно, сотни тысяч или даже миллионы лет первобытные племена обходились без межплеменного обмена и всего несколько тысяч лет отделяет нас от возникновения такого типа обмена.

Получается, что ни пооперационная специализация, ни гипотеза о склонности человека к обмену и возникающая из этого специализация фирм, не могут объяснить ни возникновение фирм, ни феноменальный рост производительности труда, ни появление рынков (обмена).

В настоящее время как альтернатива классическим представлениям широкое распространение получила идея Р. Коуза о том, что трансакционные издержки рынка стали причиной возникновения фирмы. Но наличие издержек обращения на рынке, или, что то же самое, трансакционных издержек, никак не объясняет появление фирм. В контексте обоснования последнего тезиса примечателен следующий факт. Фирмы у Р. Коуза начинаются, как минимум, с двух человек, тогда как в истории цивилизации и в современном мире фирма начинается с одного человека Почему? Когда фирму представляет один человек, никаких контрактных отношений нет, следовательно, нет и выигрыша в использовании фирмы вместо рынка для получения того же результата. То есть все проблемы, рассматриваемые «новой институциональной экономической теорией фирмы», к базовым задачам теории фирмы либо не имеют никакого отношения, либо, если имеют, то только косвенное.

Концепция экономико-технологического возникновения фирмы, исходит из того, что природа появления фирмы должна быть одинакова как в наше время, так и столетия назад. Действительно, все безусловные инстинкты человека (сохранения жизни и рода, стремление к лидерству, максимизации личных благ и т.п.) остались неизменными.

Экономико-технологическая теория фирмы базируется на двух утверждениях:

1. Фирмы появились как следствие возникновения новых прогрессивных технологий.

2 Развитие же технологий – это следствие врожденных человеческих качеств, или безусловных рефлексов, проявляющихся сегодня в виде стремления жить лучше, стремления к лидерству, творчеству самоутверждению, уважению окружающими.

Специализация, но не на отдельных операциях, а специализация фирм – это способ интенсификации эффективных технологий. Важный, широко применимый, но и только.

Логика возникновения фирм, приведенная в расширенном тексте доклада, демонстрирует роль и место новых технологий, специализации и обмена в этом процессе, приводит к представлению о механизме возникновения и сущности рынков. *Эффективность прогрессивных в прошлом технологий была мала. Издержки обращения, если бы они были достаточно велики, свели бы на нет преимущества прогрессивных технологий прошлого. Возникла необходимость в снижении издержек обращения (обмена). Тогда и появляется институциональный механизм, решающий эту проблему – это рынок.* Таким образом, *фирмы, и рынок возникли одновременно и не могут рассматриваться как альтернативы*.

Рассмотрим действие закона чередования экономико-технологической структуры фирмы. Деятельность фирмы можно представить как процесс, состоящий из приобретения исходной продукции, ее трансформации и последующей реализации с целью получения прибыли.

Структура фирмы первого уровня развития в общем виде может быть представлена в виде последовательной системы, состоящей из обеспечивающего процесса и основного или производственного процесса – процесса трансформации продукции.

Опыт развития фирм в рыночной экономике, а также выявленные нами законы развития технологий говорят, что существует предел текущего технологического совершенствования. Поэтому, достигнув такого предела, владелец фирмы первого уровня развития, обязательно, перейдет к воспроизводству того, что у него получается лучше всего и приносит основную прибыль – дублированию процессов трансформации продукции. В этом случае можно будет говорить о формировании фирмы второго уровня развития. Ее структура приобретет черты параллельной системы.

По достижению некоторой величины прирост от добавления еще одного процесса трансформации продукции сравняется с возросшими затратами на обеспечивающие процессы. Экономический смысл дальнейшего роста по этому пути будет утрачен. Это означает необходимость качественного скачка.

Фирма третьего уровня развития возникнет только при условии появления взрывного или, по крайней мере, существенного изменения технологий и возможности дальнейшего роста выпуска и расширения рынка. Деятельность новой компании в общем случае будет основана на использовании машинных технологий, сопровождающихся и разделения труда и специализацией фирмы. Принципиально, что структура такой фирмы вновь станет последовательной. На примере розничной торговли это будет означать переход от сети небольших торговых точек к магазину самообслуживания.

Далее, достигнув минимума затрат на единицу продукции и максимума производительности труда на имеющихся технологиях третьего уровня, фирма вновь перейдет к воспроизводству процессов трансформации продукции. И так далее. Теоретически обосновано существование фирм до девятого уровня развития включительно.

Конечно, с ростом уровня идет и качественное изменение производства. Характер изменений можно точно предсказать. Например, корпорации седьмого уровня развития представляют собой последовательное объединение нескольких фирм шестого уровня, образуя межотраслевое объединение. Необходимость расширения рынков сырья и сбыта делает их по-настоящему транснациональными корпорациями, выходящими за границы даже самых больших национальных территорий. Исследовательские подразделения таких корпораций ориентированы на создание абсолютно новой продукции, основанной на межотраслевом производстве. Именно в силу своих институциональных особенностей компании седьмого уровня, представляющие в настоящее время крупнейшую из корпоративных форм, являются локомотивами мировой экономики.

Приведенные доводы позволяют утверждать, что существует фундаментальный Закон чередования экономико-технологической структуры фирмы.

В современном мире уровень экономического развития стран однозначно характеризуется уровнем развития их фирм, формирующих экономико-технологический комплекс фирм страны (ЭТКФ). В настоящее время ЭТКФ России образован пятью сформировавшимися классами и формирующимся шестым, а ЭТКФ США – седьмым и формирующимся восьмым. Каждый новый уровень означает удвоение ВВП на душу населения.

Представленная модель эволюции фирмы позволяет использовать ее в качестве универсального инструментария, как для обоснования стратегии развития отдельных фирм, так и для обоснования стратегии развития страны.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТАНОВЛЕНИЯ ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ И ЦЕНЫ ЗАПАСОВ В НЕДРАХ

Душин А.В., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В основе существующих методических подходов к оценке ценности компании лежат фундаментальные теоретические построения. Так затратный подход базируется на классических теории реальной ценности Д. Рикардо, Т. Мальтуса и трудовой теории ценности Д. Рикардо и К. Маркса; доходный подход основан на теории реальных издержек А. Маршалла, сравнительный подход - в его основе лежит теория альтернативных издержек Ф. Визера, А. Алчияна и др. В практике при определении ценности компании возникает целый ряд вопросов, решение которых заставляет авторов вновь обратиться к теоретическим основам оценки. Рассмотрим наиболее значимые из них.

1) ***Терминологическая путаница, вызванная столкновением отечественных понятий с оригинальными иноязычными трактовками экономических явлений и процессов***. В англоязычной литературе (как собственно и в немецкой) существуют два понятия cost и value (в немецкой - kost и wert (werth)) со схожими значениями, одно используется в значении более близком к российскому «стоимость, издержки», второе – «ценность». Большинство работ за рубежом посвящено именно проблеме value (закон ценности, трудовая теория ценности). Щекотливость положения заключается в том, что в отечественной литературе весьма широко распространено понятие стоимость, в отношении предмета описываемого в оригинальной литературе как value, в то время как ценность выступает отдельным понятием. Данная ситуация привела к тому, что в литературе на русском языке изна-

чально различные понятия cost и value однозначно трактуются как стоимость. Одна из причин такого положения заключается в следующем: долгое время доминировавшая в России социалистическая доктрина, опиралась на марксово учение о ценности. Предмет его теории ценности далеко отошел от изначального прочтения термина «value-ценность» и, как отмечает Й.А. Шумпетер[1], по сути, означал нечто другое. Поэтому в переводах работ К. Маркса с немецкого термин «стоимость» подходил в большей степени, в этом плане интересны замечания Г. Лопатина и Н. Даниельсона - авторов первого перевода «Капитала» на русский язык[2]. (При этом нельзя не вспомнить перевод «Капитала» П.Б. Струве, в котором wert (werth) трактуется как «ценность»[3]). Авторы полагают, что использование термина «ценность» в значении value (wert) является более корректным, и в дальнейшем будет оперировать именно этим термином. К тому же авторы в своем мнении не одиноки, к примеру, в работах[4] для перевода value используется термин «ценность», в работах[5] для cost – «стоимость», Р.М. Энтов[6] при анализе теории ценности Дж. Хикса пишет: «здесь и далее при рассмотрении современных буржуазных теорий, может быть, несколько точнее было бы употреблять термин «ценность».

2) Можно констатировать, что в современной экономической теории объективно ***произошло сближение понятий цена, ценность и стоимость в рамках неоклассического направления***. На рубеже XIX-XX веков аналитическое ядро экономической теории пережило революцию, заключавшуюся, прежде всего, в развитии теории предельной полезности. Создатели теории предельной полезности показали то, что А. Смит, Д. Рикадо и К. Маркс считали невозможным: меновую ценность можно объяснить в терминах потребительной ценности. Наметилась тенденция упрощения категории ценность в работах представителей венской школы. Так, К. Менгер в труде «Основания политической экономии» определяет ценность следующим образом: «ценность - есть характеристика того, насколько важны для нас отдельные товары (или наборы товаров), когда мы осознали, что без владения этими товарами невозможно удовлетворить наши потребности»[7]. Тенденцию сближения понятий цена, ценность и стоимость можно проследить, начиная с У. Джевонса, А. Маршалла и П.Б. Струве. В этом плане авторы разделяют идею, изложенную в работах[8] о доминировании в современной экономической литературе утилитарных принципов толкования понятия ценность. В настоящее время понятие ценности в теоретических работах зарубежных авторов, в первую очередь, неоклассического толка трактуется просто как равновесная цена (или цена, устойчиво сохраняющаяся на рынке). Для

---

[1] Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.С. Автономова. СПб: Экономическая школа, 2004 г.

[2] Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. С.-Петербург: Издание Н.П. Полякова. 1872.

[3] Братченко Е., Дмитриев А. Экономическая теория в работе П.Б. Струве "Хозяйство и цена"// Экономическая школа. 1998 г. Выпуск 4

[4] Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.С. Автономова. СПб: Экономическая школа, 2004 г.; Хикс Дж. Р., Аллен Р. Г. Д. Пересмотр теории ценности // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса, Т. 1. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1999; Братченко Е., Дмитриев А. Экономическая теория в работе П.Б. Струве "Хозяйство и цена"// Экономическая школа. 1998 г. Выпуск 4; Орлов А.В. О реальной теории стоимости и ценности // Экономист. 2008. С. 49-71

[5] Алчиян А. Стоимость // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса, Т. 1. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1999; Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. Пер. с англ., - М.: «Дело», 1995. – 480 с.

[6] Энтов Р.М. Экономическая теория Дж. Р. Хикса

[7] Основания политической экономии /Менгер К. Избранные работы. М.: Изд-во «Территория будущего». 2005. - 496 с.

[8] Энтов Р.М. Экономическая теория Дж. Р. Хикса; Усов А. Что такое стоимость? // http://exsolver.narod.ru/Artical/Ecotheory/ costs.html

того чтобы убедиться в этом, достаточно обратиться к работам М.Дж. Эллингема и нобелевского лауреата Дж. Дебре[1], посвященным теории ценности.

3) ***Наметился кризис в теории ценности между различными направлениями экономической мысли***, главным образом, между исследователями неоклассического толка и представителями «альтернативных» направлений, которые «перекинули мостик» к аксиологическим трактовкам ценности. Поиски новых идей, как в старых концепциях, так и в создании новых, косвенно свидетельствуют о наметившемся кризисе неоклассической (затратной и маржиналистской) теории ценности в силу накопления критической массы фактов противоречащих ей. В трудах А. Освальда, Дж. Винера, А.Б. Долгина и др. делается важный вывод, что цена и все прочие индикаторы, выраженные через нее, непригодны в качестве меры благосостояния. Выявлен парадокс неубывающей предельной полезности при монотонной функции потребления. Хотя пока сделана оговорка, что рыночные ценности «отвязаны» от потребительских ценностей только на рынке культурных ценностей, вместе с тем очевидно существование бреши в современной теории ценности[2], обостряющей несоответствие полезности блага его стоимости.

Наличие вопросов связанных с недостаточной теоретической обоснованностью целого ряда методических документов в области оценки неизбежно ведет российское экспертное сообщество к выработке стандартов или кодексов оценки, как это произошло за рубежом, в том числе в области специализированных отраслевых оценок (например, в области оценки минеральных ресурсов, где распространены такие кодексы как: JORC CODE, SEC Industry Guide 7, SME Guide 2007, SAMCODE (SAMREC, SAMVAL), BVL CODE, PMRC (PHILIPPINE CODE), IMEC и др.).

В настоящее время одной из наиболее актуальных задач является разработка единой методики экономической оценки богатства недр (как части национального богатства), в том числе в системе национальных счетов. Вывод о ценности минерального сырья в недрах целесообразно делать исходя из анализа капитализации горнодобывающих компаний. Такие компании уже осуществили значительную часть инвестиций на извлечение минеральных ресурсов и достоверность их запасов является наивысшей, поэтому цена запасов в недрах не может превышать стоимости таких компаний на единицу запасов (или их удельной стоимости), при этом все же стоит признать, что в исключительно редких случаях удельная стоимость компаний минерально-сырьевого или горно-металлургического секторов превышает рыночную цену добываемого полезного компонента.

В результате действия, в том числе институциональных условий, стоимость отечественных компаний оказывается по меньшей мере в два раза ниже аналогичных зарубежных, поэтому они должны учитываться при установлении цены запасов в недрах и ценности минерально-сырьевого потенциала. В связи с выше сказанным оценку ценности ресурсов недр предлагается осуществлять по следующей формуле:

$$Ц = \frac{\sum_{n=1}^{n=i} C_{y_i} * k_i}{n}; \qquad (1)$$

где $Ц$ – ценность ресурсов недр; C_{yi} – удельная стоимость i-ой компании; n – количество оцениваемых компаний; k_i – доля i компании на рынке.

В условиях недостатка информации, когда не все компании раскрывают информацию о своей производственной деятельности, предлагается использование показателя ценности ресурсов недр в следующем виде:

---

[1] Debreu. G. The Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium. New York, 1959; Allingham. M. Value. London, 1983

[2] Долгин А.Б. Экономика символического обмена. М.: «Инфра-М», 2006. – 632 с.

$$Ц = \frac{\sum_{n=1}^{n=i} C_{yi}}{n}; \qquad (2)$$

Суть предлагаемого методического подхода к установлению цены запасов в недрах заключается в усреднении удельной стоимости компаний (стоимость на единицу запасов) осуществляющих добычу соответствующего полезного компонента за соответствующий период времени. Усреднение удельной стоимости предлагается выполнять посредством определения среднего арифметического между компаниями, осуществляющими добычу одного полезного компонента с учетом занимаемой ими доли в отрасли.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Иванов Ю.Б., д.э.н.
НИЦ ИПР НАН Украины, г.Харьков

История развития общества неоднократно доказала, что эффективное функционирование рыночной экономики, несмотря на присущие ей самоорганизацию и саморегулирование, невозможно без государственного регулирования экономических и социальных процессов, т. е. без реализации действенной и эффективной государственной экономической политики. Ярким подтверждением тому является и начавшийся в 2008 г. мировой финансовый и современный долговой кризис, последствия которых для многих государств были бы значительно более разрушительными при отсутствии государственного вмешательства.

Среди экономических методов государственной экономической политики особое место занимает налоговая политика государства, сочетающая в себе, с позиций бифункционального подхода к налогам, фискальную и регулирующую составляющую.

Фискальная составляющая проявляется в том, что государство при помощи налогообложения формирует источники финансирования общественно необходимых затрат, реализуя фискальную функцию налогов. А под налоговым регулированием следует понимать целенаправленное воздействие государства на участников экономических отношений с помощью средств и инструментов налоговой политики с целью достижения желательных социально-экономических результатов. Именно через эту составляющую налоговой политики государство обеспечивает создание необходимых предпосылок для структурной перестройки национальной экономики, ее роста, эффективной реализации задач социального развития.

Спектр возможных приложений налогового регулирования в мировой практике достаточно широк. К числу важнейших задач, решаемых при помощи налогового регулирования на макроуровне, в частности, следует отнести:

1) регулирование спроса и предложения. Решение этой задачи обеспечивается изменением соотношения прямых и косвенных налогов, сдерживанием спроса на определенные группы товаров посредством введения специальных налогов и сборов (акцизов, налогов, взимаемых с продажи нефтепродуктов (Нидерланды), сбора на развитие садоводства, виноградарства и хмелеводства (Украина) и т.п.);

2) формирование рационального соотношения между накоплением и потреблением. Снижение налогового бремени, как правило, приводит к опережающему росту накопления. Эта же задача может быть решена и путем изменения структуры

налогов в пользу налогов на потребление;

3) воздействие на темпы инфляционных процессов. С одной стороны, налоги рассматриваются как средство изъятия излишней массы денежных средств, а с другой, изменение ставок косвенных налогов оказывает прямое воздействие на уровень цен;

4) воздействие на формирование рациональной отраслевой структуры. Введение отраслевых налоговых льгот (например, пониженная ставка НДС по книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой), а также специальных отраслевых налоговых режимов (единый сельскохозяйственный налог и ЕНВД для отдельных видов деятельности) приводит к уменьшению налоговых изъятий у предприятий, работающих в этих отраслях, что обеспечивает увеличение рентабельности и повышение на этой основе инвестиционной привлекательности этих отраслей, а, в конечном счете, их ускоренное развитие;

5) стимулирование инвестиционных и инновационных процессов. Это направление налогового регулирования стало особенно популярным в налоговых системах большинства развитых государств и затрагивает интересы всех налогоплательщиков. Наиболее характерными инструментами, используемыми для налогового стимулирования инвестиционной деятельности являются: налоговый инвестиционный кредит; прямые льготы инновационным предприятиям; особые методы начисления амортизации и налогообложения дивидендов, введение специальных режимов налогообложения (в рамках специальных экономических зон и технопарков) и т.п.;

6) ускоренное развитие депрессивных территорий. Решение этой задачи осуществляется за счет таких средств налогового регулирования, как введение специальных режимов налогообложения отдельных территорий, а также реализация региональной и муниципальной налоговой политики органами региональной власти и местного самоуправления;

7) повышение эффективной занятости и самозанятости населения. Здесь следует отметить введение упрощенных систем налогообложения (большинство стран СНГ используют различные варианты альтернативных систем налогообложения малого бизнеса) или специальных налоговых льгот для субъектов малого предпринимательства (большинство стран ЕС имеет подобные налоговые льготы в виде пониженной ставки корпоративного подоходного налога);

8) насыщение рынка социально значимыми товарами и услугами. Эта задача обычно решается как путем введения специальных льгот для потребителей таких товаров, так и посредством введения льгот по прямым налогам для производителей соответствующих товаров;

9) снижение антропогенной нагрузки на окружающую природную среду путем экологически ориентированных налогов и сборов, налогового стимулирования использования природоохранных технологий, выпуска экологичной продукции, энергосбережения и использования альтернативных источников энергии.

Анализ мирового и отечественного опыта использования налогового регулирования в качестве метода государственной экономической политики свидетельствует о наличии целого ряда проблем теоретического характера, среди которых, по мнению автора, можно выделить несколько ключевых.

Во-первых, поиск рационального соотношения фискальной и регулирующей составляющих налоговой политики, что определяет интенсивность использования налогового регулирования.

Во-вторых, обоснование пределов использования налогового регулирования.

В-третьих, установление критериев выбора альтернативных налоговому регулированию методов государственной экономической политики.

Концептуальный подход к решению указанных проблем представлен в докладе.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кардашов Е.Ю.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Рассмотрение теоретических вопросов налогообложения и налогового администрирования предполагает выяснение сущности категорий, характеризующих функционирование налоговой системы. Поэтому следует остановиться на определении основополагающих понятий налогообложения. Налог является одним из основных составляющих финансовой науки. Это одновременно экономическое и социально-политическое явление хозяйственной жизни. Налоги представляют собой одну из форм финансовых отношений, осуществляемых в виде платежей, взимаемых государством с юридических и физических лиц с целью их перераспределения для нужд граждан и общества в целом. Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы, которая зависит от степени развития демократических форм государства.

В Налоговом кодексе Российской Федерации дано следующее определение налога: «Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований» (Статья 8).[1] Здесь подчеркивается именно отсутствие получения плательщиком ответной услуги в обмен на отчуждаемые в виде налога денежные средства, а также принудительный характер этого отчуждения.

Изъятие государством в пользу общества определенной части валового внутреннего продукта в виде обязательного взноса и составляет сущность налога. Движение денежной стоимости носит здесь односторонний характер: от плательщика к государству. Эффективность налоговой политики государства во многом определяются налоговым администрированием.

Значительная проблема налогового администрирования в современных условиях связана с необходимостью налогового воздействия на организации, созданные с целью осуществления одной или нескольких финансово-хозяйственных операций. Так называемые «фирмы-однодневки» получили широкое распространение в российской практике финансовых взаимоотношений последних лет.

Практика проведения налоговых проверок дает основание утверждать, что в результате выявления фактов «номинальности» руководителя организации наиболее часто применяется дисквалификация должностного лица организации (директора) согласно Ст. 14.25 КоАП РФ. Крайне редко применяются штрафные санкции, при этом установленная сумма штрафа в пять тысяч рублей может расцениваться как несоизмеримо низкая в сравнении с различными видами материального и иного ущерба, наносимого финансовой сфере и хозяйственно-правовой системе в целом. Обычная схема функционирование фирм, созданных в целях искажения финансовых потоков, сводится к следующему. Осуществляется регистрация юридического лица, директором которого назначаются граждане, предоставившие для этой цели соответствующие документы (паспортные данные). Часто предоставление документов производится за мизерную сумму, иногда не превышающую трехсот или пятисот рублей. В отдельных случаях используются документы, утерянные гражданами.

[1] Налоговый кодекс РФ (Часть первая) от 31.07.1998 № 146- ФЗ // Российская газета. 1998. №148. 6 авг.

Сложившийся в таких схемах механизм нотариального заверения подписи директора юридического лица и составления доверенности на ведение хозяйственных операций носит формальный характер, а в отдельных случаях граничит с криминальными действиями. Составленные таким образом документы направляются затем в налоговый орган, где производится постановка данного налогоплательщика на учет. При этом налоговый инспектор не имеет возможности не только ознакомиться, но даже произвести визуальную оценку граждан, на которых ложится юридическая ответственность за деятельность созданных юридических лиц. Между тем в настоящее время разработан широкий диапазон средств и методов визуальной диагностики, фэйс-контроля и иных способов первичного тестирования лиц, регистрирующих фирму. Названные средства используются в кредитных учреждениях, банках, иных организациях и в достаточной степени формализованы. Обучение персонала налоговых органов также не требует значительных затрат и может проводиться без отрыва от основной деятельности.

Таким образом, налоговым органам сложно диагностировать «фирмы-однодневки» на первичном этапе их постановки на учет. Иными словами, при регистрации таких фирм требуется расширение возможностей для реализации контрольной функции налогового администрирования. Совершенствование контрольной функции налогового администрирования на этом этапе может проявиться в повышении материальной базы и информационного обеспечения.

Информационное обеспечение особенно требуется в процессе приостановления операций по расчетному счету. Если приостановлен расчетный счет в одном банке, то фирма-однодневка может открыть счет в другом банке и провести денежные расчеты. Необходимо более оперативное поступление информации в налоговый орган об открытии нового расчетного счета данной организацией.

В ходе процедуры дисквалификации происходит знакомство с гражданами, на которых возложена юридическая ответственность за результаты деятельности и налоговую отчетность организации. Очевидные факты неспособности значительной части формальных руководителей таких организаций осуществлять возложенные на них функции выясняются представителями налоговых органов даже без применения специальных коммуникационных технологий диагностики личности.

Многие псевдоруководители являются лицами без определенных занятий и не вполне адекватно осознают свою юридическую ответственность за деятельность формально руководимых ими организаций. Финансовые последствия подобной деятельности наносят значительный ущерб государственным интересам, поскольку способствуют снижению собираемости налогов и усилению теневых процессов в экономике. Отдельные схемы деятельности с участием аналогичных организаций содержат состав налоговых преступлений. Примером может служить одна из выявленных схем, согласно которой компания, являющаяся лицензированным участником рынка ценных бумаг, с использованием подобных фирм-однодневок и применением такого инструмента, как вексель, вывела за рубеж свыше 10 млрд. руб. Финансовые схемы преступной налоговой деятельности и теневой экономики систематически совершенствуются и продолжают возобновляться.

Осуществление контрольной деятельности со стороны налоговых органов осложняется возрастанием нагрузки, возложенной на налоговых работников, неполной укомплектованностью штатов и крайне низкой оплатой труда. Действующий механизм регистрации предприятий и их постановки на учет создает условия для осуществления теневых финансовых механизмов.

Рекомендуемые мероприятия, на первый взгляд, могут противоречить некоторым положениям современной налоговой политики. В последнее время на всех уровнях государственной власти принимаются меры по сокращению администриро-

вания бизнеса, в том числе в сфере налоговых правоотношений. Государственная политика направлена на сокращение прав контролирующих и правоохранительных органов по проведению всякого рода проверок хозяйствующих субъектов.[1]

По мнению автора, в современных условиях возрастает значение более точного определения направлений контролирующих воздействий налоговых органов, которые давали бы большую отдачу и налоговую эффективность при одновременном снижении финансовых и временных затрат.

Поэтому с целью снижения негативных явлений, связанных с формированием теневых финансовых потоков целесообразно совершенствование механизма регистрации организаций и их постановки на налоговый учет по следующим направлениям. Ответственность за постановку на учет и предоставление отчетности в налоговый орган должна найти свое отражение не только в кодекс административных правонарушений Российской Федерации, но и в действующем уголовном законодательстве. Требуется совершенствование механизма предоставления доверенности на ведение хозяйственных операций и утверждение образцов подписи руководителя организации. В частности, возможно при организации деятельности вновь организованной фирмы согласование образцов подписи в налоговом органе. При этом налоговый инспектор будет иметь возможность визуального ознакомления с непосредственным директором организации, что во многих случаях предотвратит использование подставных лиц.

И, наконец, важное значение могло бы иметь изменение процедурных вопросов постановки организации на учет в налоговый орган. Следует ввести обязательное личное ознакомление руководителя с основными положениями административной и налоговой ответственности за результаты хозяйственной деятельности организации. Такое ознакомление должно сопровождаться личной подписью руководителя специального документа - акта ознакомления с основными положениями административной налоговой ответственности.

Использование предложенных процедур позволит в значительной степени избежать регистрации и постановки на налоговый учет организаций, заведомо не предназначенных для ведения хозяйственной деятельности, снизит финансовые риски распространения теневых операций с использованием фирм-однодневок, будет способствовать сокращению судебных издержек при проведении процедуры дисквалификации руководителей организации.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ РОССИИ*

Кац И.С.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В классическом понимании децентрализация общественного сектора подразумевает переход общественных благ, потребление которых осуществляется географически локализованным подмножеством населения, из федеральной юрисдикции в сферу заботы региональных и местных органов власти[2]. Тем самым достигается Парето-эффективный уровень производства, если соблюдаются следующие условия: 1) отсутствует экономия на масштабе при переходе на централизованный

[1] Бобкин А.Е. Актуальные вопросы налогового администрирования // Закон и право. 2010. - № 1. – С. 29.
* Исследование выполнено при поддержке РГНФ, проект № 12-12-66002
[2] Oates W. Fiscal Federalism. N. Y.: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1972.

уровень; 2) отсутствуют внешние эффекты (произведенные на территории общественные блага полностью потреблены населением этой территории); 3) предпочтения населения различных территорий сильно различаются между собой.

Очевидное преимущество децентрализации в пользу территориального управления общественными благами подкрепляется рядом исследовательских результатов, демонстрирующих положительную связь фискальной децентрализации с повышением эффективности общественного сектора, темпами экономического роста, снижением межрегиональных диспропорций в уровне жизни[1]. Однако в условиях неразвитых общественных и политических институтов децентрализация может приводить и к ряду негативных результатов, в том числе к безответственной долговой политике местных властей, ведущей к макроэкономической дестабилизации[2], ослаблению финансовой дисциплины, экологическим проблемам, низкому качеству социальных благ, предоставляемых на местном уровне[3].

В условиях современной России децентрализация общественного сектора сталкивается со следующими проблемами:

- дисбаланс между доступными нижестоящим властям ресурсами и закрепленными за ними расходными полномочиями (вертикальная несбалансированность бюджетной системы);
- низкая эффективность стимулов для субнациональных властей к эффективному и ответственному управлению общественными финансами вследствие существования мягких бюджетных ограничений;
- межрегиональная дифференциация чистых фискальных выгод, т.е. разницы между объемом получаемых выгод от предоставления общественных благ и уровнем осуществляемых налоговых платежей, что приводит к нарушению принципа территориального единства, предполагающего наличие равного доступа индивидов и фирм к общественным благам независимо от их географического местоположения;
- низкая степень контроля населения над качеством и объемом локальных общественных благ вследствие низких избирательных полномочий и высоких издержек мобильности ресурсов[4].

В целях оценки эффективности функционирования современного общественного сектора России через призму полноты удовлетворения текущих потребностей в локальных социально значимых благах исследовательским коллективом Института экономики УрО РАН было предпринято исследование уровня развития сектора общественных благ в различных городах и регионах Российской Федерации[*]. На основе полученных данных были сделаны следующие выводы.

В целом оценка уровня развития сектора локальных общественных благ составила 5,15 баллов из 10, что можно охарактеризовать как низкую степень удовлетворительности. Как отметили респонденты, из общего спектра социально значимых общественных благ приоритетного внимания в настоящее время заслуживают медицина и здравоохранение, полиция, система автомобильных дорог, коммунальная сфера и дошкольное образование. Несмотря на пристальное внимание Правитель-

---

[1] Oates W. An Essay on Fiscal Federalism // Journal of Economic Literature. 1999. 37. 1120—1149.

[2] Prud'homme R. The Dangers of Decentralization // The World bank research observer. 1995. 10 (2). 201-220; De Mello L. Fiscal Decentralization and Intergovernmental Fiscal Relations: A Cross-Country Analysis // World Development. 2000. 28 (2). 365-380.

[3] Blanchard O. and Shleifer A. Federalism with and without Political Centralization. China versus Russia // IMF Staff Papers. 2001. 48. 171-179 (Special Issue); Treisman D. State Corroding Federalism // Journal of Public Economics. 2004. 88. 819-843.

4 Кац И.С. Современная децентрализация локального общественного сектора // Журнал экономическоц теории. 2011. №4.

[*] Исследование было проведено в 2011 г. и включало анкетирование корреспондентским методом 2149 респондентов – жителей различных регионов России. Полученная выборка признана репрезентативной, а результаты анкетирования – достоверными.

ства к данным сферам (национальные проекты «Здоровье», «Образование», «Жилье», «Развитие транспортной системы России», реформа милиции) качество данных услуг оценивается менее чем на пять баллов из десяти возможных.

При этом корреляционно-регрессионнный анализ продемонстрировал наиболее тесную связь общей оценки развития общественного сектора с оценкой коммунальной, транспортной, рекреационной сфер и сферы дошкольного образования.

Отмечая низкое качество предоставляемых общественных услуг, более 30% респондентов выразили предпочтение пользоваться благами, предоставляемым общественным сектором, в частом порядке. Первое место среди данного вида услуг занимает медицина – в настоящее время более 88% населения России пользуются платными медицинскими услугами. Как подтверждает исследование Ipsos и агентства Рейтер, менее 30% российских граждан довольны услугами национальной системы здравоохранения[1] (по нашей оценке 3,8 баллов из 10 возможных). Анализ в разрезе по городам[**] показал, что наиболее высокие оценки здравоохранения получил г. Ижевск (4 балла из 10), в котором к платным медицинским услугам прибегает 78% населения, тогда как в г. Пермь все 100% населения предпочитают частные медицинские услуги (оценка 3,3 балла).

На втором месте – высшее образование. Отмечая удовлетворительный уровень качества высшего образования (5,8 баллов из 10), 68% населения пользуются или готовы воспользоваться услугами высшего образования на платной основе. Что касается среднего образования, то при общей оценке качества 4,9 из 10 лишь 27% опрошенных готовы за него платить.

Третье место среди платных услуг занимает дошкольное образование – 55% россиян в настоящее время предпочитают пользоваться частными детскими садами. Основная причина – несоответствие качества и количества детских дошкольных учреждений потребностям населения. Наиболее тяжелая ситуация в этом отношении – в Екатеринбурге (оценка 3,8 из 10), где 66% родителей вынуждены пользоваться частными детскими садами и яслями.

Что касается коммунальной сферы, при общей оценке работы коммунальных служб в 4,7 баллов более 50% опрошенных готовы пользоваться коммунальными услугами в частном порядке при появлении соответствующей возможности. Наиболее высоки данные показатели в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Ижевске. В Москве и Перми наибольшую неудовлетворенность вызывают уборка мусора и городское освещение.

Уровень развития полиции наиболее высок в Ижевске. В Москве же уровень социальной напряженности настолько высок, что более 40% населения готовы пользоваться услугами частных охранных служб, не будучи уверенными в качестве и оперативности работы городских органов правопорядка.

На основе полученных данных был разработан показатель оценки эффективности децентрализации в секторе локальных общественных благ (DEI – decentralization effectiveness index), демонстрирующий актуальность изменений в существующей системе децентрализации:

$$DEI = (PI*DI) / Q * 100\% , \qquad (1)$$

где PI – показатель готовности платить за общественные блага в частном порядке (payment index).

---

[1] Менее 30% россиян довольны здравоохранением // Статистика.RU. 21.04.10. URL: http://statistika.ru/zdr/2010/04/21/zdr_16416.html

[**] Из общего спектра городов России (более 40 городов) для анализа были выделены Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Пермь и Ижевск как наиболее яркие представители региональных различий

DI – показатель актуальности совершенствования (development index),

Q – показатель качества общественных услуг (development index).

Соответственно, показатель DEI тем ниже, чем выше качество услуг, и тем выше, чем выше актуальность совершенствования, подкрепленная готовностью платить за блага в частном порядке (что подчеркивает неудовлетворенность качеством существующих общественных благ).

В результате анализа было выявлено, что наибольший DEI (DEI ≥ 2) принадлежит таким сферам общественного сектора, как медицина, полиция, дошкольное образование, коммунальные службы и система автомобильных дорог. Это свидетельствует о низкой эффективности существующего распределения обязательств между федеральным и локальным уровнями. Что касается, высшего и среднего образования, рекреации, почты, общественного транспорта и учреждений культуры, показатель DEI для них меньше либо равен 1,5, что говорит о том, что актуальность изменений в межбюджетном распределении достаточно низка. Таким образом, для ряда сфер локального общественного сектора существующая система стимулов продемонстрировала свою неэффективность, что подтверждает необходимость тщательного пересмотра существующей системы децентрализации.

ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ ТРЕНД РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Колчанов Ю.И., к.э.н
ПНИПУ, г. Пермь

Выборная компания 2011-2012 годов показала нечто новое – общество в целом в большей степени, чем раньше почувствовало опасность для целостности государства, связанную с усилением как внешних, так и внутренних угроз. К настоящему историческому моменту в мире появились суперструктуры: коммерческие, банковские, политические, информационные. Несмотря на разные сферы деятельности, эти силы объединяет их транснациональная сущность. Формируется некое сверхобщество, влияние которого выходит далеко за пределы отдельных государств. Нынешняя господствующая сверхвласть подавляет суверенные государства. Наблюдается финансовый тоталитаризм, подчиняющий себе политическую власть.

В Европе и США на самой низкой общественной ступени класс рабочих замещается классом безработных. В странах Запада формируется постдемократическое общество. Западные СМИ, кино, литература, философия - все рычаги влияния и средства распространения культуры в самом широком смысле слова работают в этом направлении. Это можно было отчетливо наблюдать по реакции Запада на войну Грузии против Южной Осетии. При малейшем импульсе все, работающие в этой сфере, реагируют с такой согласованностью, что невольно возникают мысли о приказах, исходящих из единого источника власти. Сегодня становится актуальным роман Ф.М. Достоевского «Бесы». Бесы в романе – это те, кто доводит до крайности любую, даже самую хорошую идею. Одна из таких современных идей: западные ценности и образ жизни являются наилучшими в мире. Должна ли Россия следовать этим ценностям? Сквозь эти ценности все более явственно проступают три столпа «тоталитарной демократии» - культ жестокости, секса и денег.

Двадцать лет либеральная доктрина занимает ведущее место в политике российской власти. Но либеральная доктрина никак не соответствует реалиям эпохи беспрецедентной в истории человечества концентрации капитала. Движение колоссальных финансовых средств никак не сочетается с интересами отдельных госу-

дарств и народов, состоящих из индивидов. Показательна в этой связи утечка капитала из России в 2011 году – 85 млрд долларов. Если Россия будет сопротивляться глобализации, а она вынуждена будет это делать, если будет реально проводить модернизацию экономики, то внешнее давление на нее будет усиливаться.

Существует несколько теоретических подходов, объясняющих развитие капиталистической экономики. В настоящее время господствующей является неоклассическая школа экономической мысли, в частности, теории либерализма и монетаризма. Эти теории являются основой рекомендаций, даваемых такими международными организациями как МВФ, Всемирный банк, и принимаемых большинством развивающихся стран, в том числе и Россией. Согласно этим теориям, существует магистральный путь экономического развития и его этапы, в целом, одинаковы для всех стран.

Практика мирового развития ставит перед экономической наукой новые задачи. Каждая парадигма экономической теории основывается на своей модели политико-экономического человека. В докладе дается сравнительный анализ модели социально-классового экономического человека в классической политической экономии, рационального экономического человека – HER (homo economicus rationalis) в неоклассической парадигме, частично рационального в современных версиях неоклассики (мейнстрим). Доказывается, что экономическое поведение индивидов регулируется не только их экономическим сознанием, но и этическими нормами, присущими данному обществу, корпорациям, семье. Вводится модель экономико-этического человека –HEE (homo economicus eticus), интегрирующая его рациональные, социальные, политические и этические регуляторы. В случае утраты этической регуляции тип HEE трансформируется в тип HEAE (homo economicus antieticus).

В докладе дается сравнительный анализ политико-экономических национальных систем на основе предложенной модели. Выявлено, что тип HER представлен преимущественно странами Запада (США, GB, Европа). Игнорирование этических регуляторов в Европе, GB и США, ставка только на правовые регуляторы явились одним из факторов современного экономического кризиса в этих странах.

Тип HEE реализуется на Востоке (Япония, Китай, Южная Корея и др.). В частности, система пожизненного найма в японских корпорациях и определение заработанной платы в зависимости от стажа работы и возраста явились одним из источников «японского чуда».

Тип HEAE наиболее распространен в странах, подвергнувшихся «шоковой терапии» при переходе от плановой экономики к рыночной (Россия, Украина и др.). В России после грабительской приватизации 90-х годов (как она сегодня воспринимается обществом), несмотря на возвращение церкви в общественную жизнь, имеет место падение нравов и появление массового HEAE (homo economicus antieticus). Это является питательной средой коррупции, которая стала бедствием для страны. Коррупцию, существующую в высших слоях общества, в его финансовых и чиновничьих кругах можно победить с помощью неукоснительного соблюдения закона – репрессивными мерами. Коррупция в широких массах может быть преодолена только с помощью усиления морали. Потребуется целый ряд усилий, направленных на усовершенствование человеческих представлений о смысле жизни.

Основные препятствия на пути построения конкурентной российской экономики хорошо известны – засилье компрадорской олигархии в экономике, коррупция в госаппарате, пошлость в культуре. Эти болезни являются порождением постсоветской власти и должны быть изжиты ею же, или это произойдет с помощью революционного пожара.

Три наиболее видимые проблемы должны быть решены, как можно быстрее.

Первое. Необходимо отвязать эмиссию рублей почти исключительно под покупку долларов и евро.

Второе. Необходимо восстановить валютный контроль. Нелегальный вывоз капитала и сокрытие за рубежом доходов от налогообложения должны быть блокированы.

Третье. Необходимо ввести прогрессивную школу обложения индивидуальных доходов, налоги на сверхпотребление (налоги на роскошь).

Из внешнеэкономических факторов необходимо учесть главное - глобальный финансовый рынок находится в неустойчивом состоянии, а мировая экономика - в депрессии. Объективно российские природные ресурсы остаются привлекательным экономическим ресурсом для американских и европейских корпораций, особенно когда им необходимо профинансировать структурную перестройку и модернизацию экономики. Российское общество почувствовало опасность, и многие приверженцы оппозиции решили поддержать власть на выборах. Сценарии развития нашей страны будут зависеть от предпринимаемых государством мер.

Мы полагаем, что современный мировой кризис вызван двумя определяющими факторами. Первый связан с проблемами денежной, валютной и финансовой сфер. Второй – со сменой доминирующих в экономике передовых стран технологических укладов и соответствующих им длинных волн экономической конъюнктуры. В периоды глобальных кризисов у отстающих стран появляются возможности для совершения скачка в развитии за счет опережающего становления нового технологического уклада и получения на этой основе интеллектуальной ренты. У России такие возможности есть, но нужна соответствующая экономическая политика. Угроза консервации России как сырьевой периферии мирового рынка все еще существует. Выбор между альтернативами будущего нашей страны будет совершен, видимо, в ближайшие пять лет. Опоздавшие в оседлании длинной волны страны вынуждены будут финансировать успешные страны поставками сырья, капитала и продуктами дешевого труда.

Если мы ставим своей целью возвращение России в число лидеров мирового социально-экономического развития, то необходимо ответить на ряд вопросов.

1. Каковы источники роста инвестиционной и инновационной активности?

2. На каких приоритетных направлениях должна быть реализована концентрация ресурсов?

3. Какие нужны институты стратегического планирования модернизации экономики?

4. Какие механизмы долгосрочного кредитования экономики сможем создать и когда?

5. Каким образом сможем убрать препятствия для формирования благоприятной среды предпринимательству?

На что нельзя рассчитывать в создавшихся условиях:

- не удастся одновременно наращивать мощности институтов развития и мириться с нелегальным вывозом капитала;

- не получится одновременно решать задачи повышения нормы накопления и позволять банкирам обогащаться на валютных спекуляциях против рубля;

- невозможно реализовывать цели опережающего развития в условиях коррумпированности государственной власти.

Главные предстоящие задачи в области экономической политики достаточно очевидны:

- деоффшоризация экономики;

- введение реального валютного контроля;

- очищение госаппарата и госкорпораций от коррупции;

- многократного наращивания мощностей институтов развития.

Изучение факторов, формирующих тренд российской экономики, показывает необходимость рассмотрения пессимистического сценария на расчетно-аналитическом уровне. Такая необходимость вызывается существенным изменением внешних условий в результате мирового кризиса капитализма, который в сочетании с внутренним российским кризисом может потребовать неординарных решений.

ОТ YUCCA MOUNTAIN ДО КРАСНОКАМЕНСКА И ПЕЧЕНГИ

Комлева Е.В.
Технический университет, г.Дортмунд, Германия

США после затрат в 9 млрд долларов (десятая часть сметы) прекратили строить подземное национальное хранилище твердых (с долгоживущими и высокоактивными изотопами) материалов Yucca Mountain. Вступило в силу американо-российское Соглашение № 123, открывающее странам возможность “обмена” ядерными материалами. Шведы после Фукусимы приостановили свой аналогичный проект Форсмарк. Логическим следствием закрытия ряда европейских АЭС будет сверхплановый демонтаж станций с наработкой дополнительных отходов. Директива ЕС по обращению с ядерными отходами обязала страны-участницы к 2015г. разработать планы захоронения, ориентирует на подземную изоляцию и благосклонна к возможности экспорта отходов. Практически единодушно на международном уровне при оценке рисков одним из критериев безопасности атомной отрасли выставляют количество мест хранения ядерных материалов – чем меньше мест хранения, тем выше уровень безопасности. В Европе идею международной кооперации в этом направлении развивает the Association for Regional and International Underground Storage. Вариант кооперации “на своем поле” быстро возник у финнов. Они не только не приостановили свой проект Онкало, но и переводят его в категорию международных.

России выгоден подземный “ядерный кооператив” на ее территории. Теперь – тем более, так как после Фукусимы ожидаемая зарубежная прибыль от строительства АЭС может устремиться к нулю, а от обслуживания отходов – возрастать. Страна усилит свою роль в контексте ядерного нераспространения, а также диверсифицирует экспансию в сфере энергетики, дополнив углеводородную инфраструктуру финальным звеном ядерного топливного цикла. В начале этого цикла уже все как будто хорошо. Производство свежего топлива для станций мира становится бизнесом России. Смущает одно обстоятельство. Нет внятного объяснения относительно судьбы топлива после его службы в реакторе. Не каждый зарубежный партнер примет предложение, если такое топливо подлежит переработке.

Курс на международные хранилища формировался давно. Проблему применительно к России совместно исследуют академии наук РФ и США. Начата подготовка законодательной базы, в 2002 и 2005 годах в Москве под эгидой МАГАТЭ прошли международные конференции по этой теме. Появился системный интегратор по обслуживанию зарубежных АЭС - ЗАО "Русатом Сервис".

Политическая воля к созданию международных ядерных хранилищ обозначена многими странами. Но конкретные юридические, финансовые и экономические механизмы этого ещё предстоит создать. В том числе, и для сбалансирования в России интересов общефедеральных и региона, где объект разместят. Видимо, как аналог будет принята схема реализации соглашения между МАГАТЭ и РФ о первом

международном банке свежего топлива. Необходимо также выработать социокультурные (светские и религиозные) основания и критерии таких действий. Например, на базе философского наследия Ф.М. Достоевского.

Наиболее “продвинутыми” вариантами подземного размещения международных хранилищ в России, традиционно для ядерной отрасли “состыкованными” с наследием “холодной войны”, являются площадки вблизи Красноярска, Челябинска и Краснокаменска. Военно-промышленные ядерные колоссы СССР, “породившие” эти площадки, размещались по принципу “дальше от НАТО”. Безопасность же геологических (так их еще называют) хранилищ в течение тысяч лет детерминирована изначально качеством породных массивов. В новое время и для новой задачи нужен новый баланс политических, экономических и геологических оснований.

Альтернативой сибирским площадкам является Печенга (Печенгская геологическая структура). Здесь действуют аналог ядерных подземных сооружений (рудник “Северный-Глубокий”), предтеча Фукусимы относительно аварийных хранилищ ядерного топлива (инфраструктура Губы Андреева). Существующий геоядерный кластер упростит и удешевит исследования и создание хранилища. Поспособствует на базе международной и общефедеральной выгоды экономической и технологической переориентации региона. Он также соответствует междисциплинарному и межотраслевому духу, некоторым позициям указа президента РФ о приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники.

Геологическая документация, каменный материал и во многих случаях доступная натура по Кольской сверхглубокой скважине, десятку открытых и подземных горных выработок, тысячам разведочных скважин наземного и подземного заложения. Они совместно с собственно наземными исследованиями и глубинным зондированием с земной поверхности открывают единственные для Земли возможности. А именно, - перекрестно разными инструментальными методами, в разных ракурсах и масштабах, надежно изучить планируемую для ядерного хранилища среду.

Не добрые ли это знаки, учитывая, что по преданиям в “утесе из меди” Печенги было создано Сампо “Калевалы”? И не подсказка ли это к объединению здесь усилий? При “перезагрузке” на Печенгу финансирования от Yucca Mountain, Новой Земли и других подобных проектов, не выдержавших испытания временем.

Аргумент против Печенги - добыча никеля. Этот аргумент (как и против Краснокаменска, уран) производен от рекомендации МАГАТЭ - избегать изоляции ядерных материалов вблизи полезных ископаемых. Для Печенги анализ рекомендации и условий работы “Норильского никеля” приводит к инверсии аргумента. Учитывая и ближайшие 50-100 лет - время отложенного хранения ядерных материалов в наземных хранилищах. После 30-40 лет работ в мире нет подземных объектов рассматриваемого класса. При таких темпах месторождения исчезнут. Как руда Мончегорска. Именно Печенга адекватна этой рекомендации.

Реален международный геоядерный альянс на базе Росатома и Норникеля. Корпорации уже “породнились семьями”. Частью атомных дел руководит бывший глава Кольской ГМК Е.В. Романов. Их кооперация компенсирует арктические углеводородные и другие затруднения, а также приведет к формированию самостоятельной высокотехнологичной отрасли. “Норильский никель” может с пользой продать горно-геологическую документацию и реальную инфраструктуру, вынужденно сводя к нулю добычу руды. Или иначе участвовать совместно с Rosatom&Co в новом освоении подземного пространства Печенгской/Стрельцовской структуры. При необходимости альянс и на равноудаленном от западных и восточных поставщиков Таймыре найдет пригодные массив и/или готовые выработки для хранилища, дополнительно изолированные покровом многолетнемерзлых пород.

Площадка “Печенга” расположена у северо-западной, площадка “Краснокаменск” – у юго-восточной границ РФ. С одной стороны потребности Европы, а с другой – Японии, Южной Кореи и Китая. И везде – США. Концепции Краснокаменска и Печенги “просятся” в единую систему. Аналогично системе портовых комплексов для экспортно-импортной перевалки ядерных материалов - транспортно-логистический комплекс (ТЛК) "Запад" (Усть-Луга) и ТЛК "Восток" на Дальнем Востоке. На Кольском полуострове такую же функцию могут выполнять береговые базы Росатома (Атомфлот и СевРАО). Правда, инициативу по размещению зарубежного отработавшего топлива и высокоактивных отходов у Краснокаменска может перехватить Монголия. А у Печенги – Финляндия.

Романтическое время, когда почти в каждой стране допускалось иметь собственный “ядерно-свечной заводик”, закончилось. Не получилось порознь у СССР, Японии и США обойтись без ядерных катастроф. Велик риск террористического инициирования таких катастроф для ряда стран Европы, учитывая их воинственную политику в богатых углеводородами регионах. Безопасность наиболее реализуема при создании международных подземных ядерных хранилищ на стыке стран или в иначе труднодоступной для несанкционированных посещений местности.

И еще. Сейчас на Западе принято выдвигать военные системы к границам России. Пример – ПРО в Европе. Расположение ядерных хранилищ у границ с российской стороны будет фактором доверительного ядерного сдерживания – материальной гарантией неприменения этих систем против России. И поддержит символику “тополей в НАТО” Д. Рогозина. Дополнением к гарантии, которую юридически пытается получить руководство РФ от иностранных партнеров. Принято также в ЕС стремиться к потреблению электроэнергии российских АЭС. Формируется справедливое мнение, что страны-потребители импортируемого “атомного электричества” должны юридически выравнивать стандарты безопасности по обе стороны границы, нести часть бремени решения проблем отработавшего ядерного топлива, радиоактивных отходов и вывода из эксплуатации АЭС стран, производящих такое электричество.

На Мурмане нет месторождений урана. Молодой геолог Н.П. Лаверов их здесь не нашел. Академик Н.П. Лаверов и представители его научной (ИГЕМ, МГИМО) школы могли бы исправить кольское природно-политическое недоразумение, поспособствовав созданию печенгской техногенной залежи ядерных материалов и методов контроля ее “жизни”, в том числе правовых. С другой стороны, “ружье на стене” - хранилище вблизи Красноярска или Челябинска - может “выстрелить” как повод для внешнего “принуждения к миру” в глубинной России.

Много надо думать, создавая международный “ядерный погреб”.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ: ИСТОРИЯ ПОЯВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ

Конякин В.Н.
МБУ ДОК “Антоновский”, г.Нижний Тагил

В современных условиях нестабильной мировой экономической ситуации на первый план выходят проблемы обеспечения постоянного экономического роста. В свою очередь экономический рост невозможен без внедрения инноваций в различных отраслях экономики. Именно инновации являются ключевым механизмом в выходе экономики из депрессии и последующего ее экономического роста. Особую роль в условиях нехватки материальных ресурсов играют социальные инновации,

которые зачастую имеют наибольший экономический эффект по сравнению с другими видами инноваций. Вследствие этого изучение истории появления и современное развитие теории социальных инноваций в экономике страны способствует более полному рассмотрению путей обеспечения стабильного экономического роста. Таким образом, социальные инновации играют огромную роль в экономическом развитии любой страны.

В рамках данной статьи мы проанализировали эволюцию взглядов на социальные инновации, которые в зависимости от уровня экономического развития государства имеют совершенно разное значение в экономике. В связи с негативными внешними условиями и недостаточно развитой российской экономикой использование социальных инноваций приобретает особое значение в управлении и в экономике. В нашей стране недостаточно изучена история появления и современное развитие теории социальных инноваций. Поэтому, мы считаем, изучение истории социальных инноваций важным этапом для их последующего внедрения в практику управления и в экономическую деятельность.

Предпосылками для понимания роли социальных инноваций как одного из инструментов выхода из экономических кризисов стало выделение М. И. Туган-Барановским значения колебаний инвестиций в смене фаз промышленного цикла [11, с.38]. Н.Д. Кондратьев признал социальные инновации в качестве основных причин больших циклов конъюнктуры (длинных волн) [2, с.34]. Й. Шумпетер в 30-е гг. XX века под социальной инновацией подразумевал изменение с целью внедрения и использования новых рынков и форм организации в промышленности [4, с.15], либо новую научно-организованную комбинацию производственных факторов [17, с.59]. По его мнению, целью социальных инноваций являлось повышение отдачи на вложенные ресурсы [5, с.96]. Он впервые увидел возможности преодоления кризисов и спадов в промышленном производстве за счет инновационного обновления капитала через такие виды социальных инноваций как: организационные, экономические, маркетинговые, финансовые и управленческие [16, с.290].

Основополагающие идеи теории социальных инноваций и новые подходы к исследованиям в этой области связаны с Саймоном Кузнецом, который ввел понятие эпохальных инноваций, лежащих в основе перехода от одной исторической эпохи к другой. По его мнению, революционное ускорение темпов экономического роста в индустриальную эпоху вызвано эпохальной инновацией (новым источником роста стало ускоренное развитие науки). Приэтом, социальные инновации могут иметь положительный и отрицательный характер. Государство должно стимулировать рост и структурные инновации, анализировать, отбирать или отбрасывать правовые и институциональные инновации, предлагаемые как способы и направления использования нового потенциала производства. В работах С. Кузнеца установлена взаимосвязь технологических инноваций с инновациями в других сферах общества. С. Кузнец считал, что постоянное появление технологических инноваций и сопутствующие им социальные инновации облегчают адаптацию, ведут к инновациям в области права, институциональных структурах и в идеологии [11, с.39]. По мнению Ю. В. Яковца, именно этот период 1910-1930-х гг. является первым из трех выделяемых им этапов формирования и развития теории социальных инноваций, в котором происходило формирование фундаментальных основ теории [12, с.12].

Социальные инновации носят экзогенный характер, зависят только от времени и никак не связаны с процессами системной организации экономики. Вследствие этого предполагается невозможность саморазвития экономической системы, что противоречит сущности рыночной экономики, и потребовало нового подхода к решению проблем экономического роста и стимулировало разработку новых теоретических моделей, обеспечивающих адекватную оценку вклада инноваций в экономиче-

ское развитие [15, с.26]. Понятие социальных инноваций на первых порах привлекало внимание специалистов теории менеджмента, оставаясь в пределах сообщества бизнес-школ. В это время главной целью было обоснование целесообразности систематических вложений в науку [13, с 145]. В рамках уже сформировавшегося функционального подхода к инновациям социальные инновации рассматривали как линейный процесс, который начинается с научного открытия и проходит через определенные стадии, оканчивающийся маркетингом [10, с 57]. Это использовали для описания эффектов научно-технического прогресса в форме простейшей цепочки соответствия входов (затрат на науку) и выходов (результирующего прироста абсолютного объема продаж) [9, с 146].

Под социальными инновациями П. Друкер в 1960-е годы понимал изменение привычного типа мышления и стиля жизни, внесение динамичности в «устойчивый» экономический порядок [2, с 68]. В целом, он отмечал, что инновация скорее экономическое и социальное понятие, чем техническое [7, с.9]. Это, по мнению Ю. В. Яковца, был 2 этап развития теории инноваций, прошедший как развитие и детализация базовых инновационных идей предыдущего периода (1940-1960). С середины 1970-х гг. начался 3 этап развития теории социальных инноваций выделяемый Ю. В. Яковцом. В нем происходит новый теоретический прорыв, связанный с освоением и распространением эпохальных и базисных социальных инноваций в период постиндустриального общества [12, с.12]. Период с конца 1970-х до начала 1990-х годов характеризовался накоплением значительного объема статических данных [13, с.146]. Экономическая депрессия в развитых странах обусловила появление новых теорий инноваций на основе модернизации фаз и длительности циклической динамики экономической системы. Поэтому разработки в сфере инноваций исходили из теорий циклической динамики (концепции длинных кондратьевских волн) [19].

Начиная с 1980-х годов, в трудах, посвященных технологическим изменениям, все больше внимания уделяется социальным факторам и их влиянию на распространение технологий [20]. В сфере управления также возникла социальная инновация под названием «система комплексного управления качеством» [19]. В высокоразвитых странах выделяются интегрированные системы менеджмента процессами инноваций из общей системы управления [8, с.36]. В это время Г. Менш классифицировал социальные инновации на: базисные инновации (коренные преобразования какой-либо сферы), улучшающие инновации (распространение и адаптация базисных инноваций) [18, с.29] и псевдоинновации (изменения под влиянием краткосрочных колебаний потребительских предпочтений) [3, с.19]. Ускорение процесса инновационного развития, по Г. Менша, происходит после фазы депрессии, выход из которой требует разработки и внедрения инноваций [15, с.29]. Таким образом, Г. Менш сформулировал правило, согласно которому социальные инновации преодолевают депрессию [1, с.9].

В 1985 г. в нашей стране была выдвинута концепция ускорения социально-экономического прогресса. В условиях перестройки народного хозяйства данная эпоха мыслилась как система крупных научно-технических, социальных и экономических нововведений [14, с.90]. Впервые социальные инновации стали рассматривать в рамках:

- процесса (практическое осуществление качественно новых решений В. Раппопорт);
- системы (совокупность жизнедеятельности человека с ориентацией на развитие культуры Н. И. Лапин) [6, с.15];
- изменения (форм организации и управления производством Ю.В. Яковец) [6, с.16];
- результата (в науке С. Бешелев и Ф. Гурвич).

В рамках теории долгосрочного технико-экономического развития С. Глазьева, социальные инновации рассматривались как сложный процесс, обеспечивающий социально-экономический эффект [6, с.17]. С середины 1990-х годов центр исследований сместился: от исключительного положения технологических инноваций в сторону социальных, в том числе организационных, маркетинговых, экологических, так как комплексные инновационные стратегии (технологические инновации подкрепляются нововведениями в организации производства) оказывают значительно больший экономический эффект, чем инвестиции в инновационные разработки [13, с.148].

Таким образом, мы можем считать, что основы знаний о социальных инновациях заложили М.И. Туган-Барановский, Н.Д. Кондратьев, Й. Шумпетер и С. Кузнец, которые рассматривали социальные инновации как один из путей выхода из депрессии экономики и как источник нового экономического роста. С течением времени, научные взгляды на социальные инновации изменились в связи с увеличением их значения в экономике, которая все больше стала зависит от стиля мышления и образа жизни населения стран (П. Друкер). В итоге мы обнаружили прямую зависимость увеличения роли социальных инноваций от уровня экономического развития государства и научно-технического прогресса. Поэтому, изучение истории появления социальных инноваций и их современное развитие имеет огромное значение для разработки оптимальных путей экономического развития государства.

Список литературы:

1. Акаев, А. А. Стратегическое управление устойчивым развитием на основе теории инновационно-циклического экономического роста Шумпетера-Кондратьева / А. А. Акаев // Экономика и управление. – 2011. – №3. – с. 4-10.

2. Акмаева, Р. И. Инновационный менеджмент / Р. И. Акмаева. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 347 с.

3. Барышева, А. В. Инновации / А. В. Барышева, К. В. Балдин, И. И. Передеряев. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”, 2010. – 384 с.

4. Вертакова, Ю. В. Управление инновациями: теория и практика / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.

5. Гулмагомедов, И. Г. Формы и способы формирования инновационных процессов в промышленных предприятиях / И. Г. Гулмагомедов // Экономика и управление. – 2010. – №9. – с. 94-99.

6. Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент / В. Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 295 с.

7. Мнеян, М. Г. Инновационный вызов времени / М. Г. Мнеян. – М.: Издательский дом “Сумма технологий”, 2002. – 200 с.

8. Морозов, Ю. П. Инновационный менеджмент / Ю. П. Морозов, А. И. Гаврилов, А. Г. Городнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити –Дана, 2003. – 471 с.

9. Оджа, А. К. Создание инновационных организаций: опыт Индии / А. К. Оджа // Инновации и экономическое развитие: сб. научных трудов / РАН. ИНИОН. Центр социал. науч.-информ. исслед. Отделение экономики. (Россия: экономика, политика, общество) / Ответ. ред. И. Г. Минервин, В. А. Виноградов (экономические и социальные проблемы России) – М.: 2006.– №2. – с. 171-181.

10. Платонов, М. Ю. Инновационный процесс как объект управления: теоретические подходы / М. Ю. Платонов // Экономика и управление. – 2010. – №7. – с. 55-59.

11. Пригульный, А. Г. Вопросы методологии в исследовании инноваций / А. Г. Пригульный // Экономика и управление. – 2007. – №3. – с. 38-42.

12. Роденкова, Т. Н. Эффективность финансирования образовательных новаций и её экспертная оценка в высшей школе / Т. Н. Роденкова, В. А. Слепов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 448 с.

13. Рудь, В. Роль статистики в дискуссии о научно-технологическом и инновационном развитии / В. Рудь, К. Фурсов // Вопросы экономики. – 2011. – №1. – с. 138-150.

14. Солодовников, И. А. Социальный аспект инновационной деятельности / И. А. Солодовников // Экономика и управление. – 2010. – №9. – с. 89-94.

15. Теория инновационной экономики / Под ред. О. С. Белокрыловой. – Ростов на Дону: Феникс, 2009 – 376 с.

16. Управление организацией / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 716 с.

17. Федотовский, А. Ю. Инновации в строительной отрасли: виды и особенности оценки экономической эффективности / А. Ю. Федотовский // Экономика и управление. – 2008. – №3. – с. 58-60.
18. Якишин, Ю. В. Инновационное развитие структуры экономики города как объект стратегического управления / Ю. В. Якишин // Экономика и управление. – 2008. – №2. – с. 27-29.
19. Данилин П. Крышталь Н. Инновационный путь России. — Режим доступа: http://lib.rus.ec/b/285455/read.
20. Социальная инновация. — Режим доступа: http://www.ja-russia.ru/ru/contest/SOCIAL-INNOVATION-RELAY/SOCIAL-INNOVATION/.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСОБЕННОСТИ ПОСТПРИВАТИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Коптев В.И.
ЧелГУ, г.Челябинск

Приватизация не решила проблем экономического роста. Анализ экономического роста, показывает 1990 по 1998 падение ВВП, с 1999 по 2008 год происходили высокие темпы экономического роста около 6% ВВП в среднем за год. С конца 2008 года в России наблюдается снижение экономического роста вызванного финансовым кризисом и резким снижением цен на нефть.

Экономический рост служит фундаментом для реализации экономической политики страны. Изменяющиеся структурно сектор реального производства и растущая доля услуг, от перехода из индустриального общества в постиндустриальное вызвано особенностями постприватизационного развития России. Стратегия постприватизационного развития должна быть ориентирована на усиление высокотехнологичного производства и услуг.

На сегодняшний день не решена проблема институционального развития экономики. В долгосрочном периоде политические и экономические факторы разнонаправлены. Политические институты приобретают особую роль в формировании эффективных экономических институтов. Происходит сужение социальной базы при формировании эффективных экономических институтов. Государство усиливает свое вмешательство в экономику, так же риски вносимые в предпринимательскую деятельность регулярной деятельностью государства и институтов. Взаимодействие институтов защиты прав собственности и институтов финансовой системы несет негативный характер для экономики. В экономики России происходит формирование двойного стандарта и правил на уровне Российской Федерации и регионов, что препятствует в формировании благоприятного институционального окружения в сфере корпоративного управления, финансовых рынков, защиты прав собственности.

В процессе приватизации не возникла специфическая модель которая адекватна экономики России.

Возможно, выделить три качественно специфические модели:

1) Австралийская модель предполагает диверсификацию экономики, с сохранением институтов современного европейского общества.

2) Мексиканская модель основана на рыночной экономике с преобладанием нефтегазового сектора, но при значительной диверсификации.

3) Нигерийская модель предполагает малую диверсификацию, экономика базируется на нефти и слабых политических институтах.

Приватизация не создала эффективный предпринимательский климат. С момента приватизации в России возникла проблема создания благоприятного предпринимательского климата.

Основу предпринимательского климата составляют:

1) Барьер для входа на рынок. Барьеры тормозят развитие конкуренции и ограничивают возможность создания новых предприятий.

2) Таможенная и налоговая система. Налоговая система России далека от идеала, хотя присутствуют определенные сдвиги в области прямых налогов. Основным показателем можно считать реализацию плоской шкалы налога на доходы физических лиц в России.

3) Правовая система и исполнение законов. Законы в России подвергаются частым изменениям лоббируя интересы отдельных субъектов экономики.

4) Качество финансового сектора и финансовых услуг. Финансовые услуги отстают от развитых стран Европы. Основная причина отсталости финансового сектора связана с недостатками правовой системы.

5) Инфраструктура. Слаборазвитость инфраструктуры сильно повышает издержки, и ограничивает развитие некоторых отраслей России. Особенно данное обстоятельство затрагивает отрасли связанные с железнодорожным и автотранспортом.

Финансовый сектор не слился с промышленностью и банки не заинтересованы в развитии промышленности; Основным элементом, который помогает развитию промышленного производства является финансовая система. В случае слияния финансового сектора и промышленности возникают финансово-промышленные группы, которые более прочны, эффективны и устойчивы.

Не ликвидирована имущественная экспансия государства. В России с 2000 годов наблюдается укрупнение хозяйственных структур находящихся под контролем государства, объединение пакетов акций и унитарных предприятий в холдинги. В настоящие время происходит усилением контроля на предприятиях со смешанным капиталом, реализация определенных неформальных норм во взаимоотношениях власти и частного бизнеса. В корпоративном секторе и общем по экономике за 2008-2009 гг. усилился государственный контроль. В частном секторе экономики в отношении крупнейших предприятий происходит разделение на лояльных власти и «космополитов». Государственная экспансия официально не декларируется, но происходит тенденция к государственному капитализму.

Увеличились риски после приватизации. Основные риски в результате приватизации сводятся к риску банкротства предприятия, риск рейдерского захвата, риск сохранения суверенитета предприятия, появление острейшей конкуренции.

Не возникла триада движущих сил (собственник-менеджер-рабочий). Движущими силами корпоративного законодательства, охватившей многие страны мира, объективно являются интернационализация, высокий рост количества акционеров, появление новых отраслей, конкуренция, развитие финансовых рынков.

Не решены вопросы структурных сдвигов. С 2000 года в России наблюдается неравномерный, но устойчивый экономический рост. Данному росту поспособствовало повышение цен на нефть и металл в мире. В результате повысился уровень жизни населения, товарооборот и заработные платы. Однако в экономике страны появилось моменты замедления экономического роста вызванные опережающим повышением стоимости на первичное сырье, укреплением рубля и увеличением зарплаты в сравнении с производительностью труда. В 2008 году из-за резкого падения цен на сырьевые ресурсы в России снизился экономический рост.

Не решена проблема инновационного развития. Существующий в России образовательный и научный потенциал достаточно высок, но условия для реализации инновационной деятельности не самые благоприятные. Россия с 2000 годов стала больше закупать и продавать технологий. Анализ данных проводимых зарубежными агентствами показывает, что наша страна отстает по большинству показателей характеризующих результативность науки, в сравни со странами Западной Европы.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИСТОЧНИКОВ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ*

Кузнецова М.Н.,
Волкова Т.И., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Как показывает опыт развитых стран, одним из эффективных механизмов активизации инновационной деятельности, создания институтов развития является применение и развитие венчурного (рискового) финансирования.

С нашей точки зрения, с учетом российской специфики, венчурное финансирование как экономическая категория отражает систему экономических отношений между заинтересованными субъектами по поводу реализации потенциала интеллектуальных продуктов, снижения уровня неопределенности и рисков, инвестирования средств в доведение этих продуктов до товарного вида, развитие инновационного предприятия, взаимовыгодного распределения доходов от реализации инновационных продуктов.

Проблемы развития венчурного финансирования инновационных проектов рассматриваются в работах отечественных и зарубежных авторов, включая: Ю.П. Аммосова, С.В. Валдайцева, П.Г. Гулькина, Д. Глэдстоун, А.Т. Каржаув, Н.М. Фонштейна, Ю.В. Яковца, А.И. Каширина, А.С. Семенова, К. Аллен, К. Кэмпбелли и др.

В качестве одной из теоретических основ венчурного финансирования следует, безусловно, назвать теорию «инноваций» Й. Шумпетера, одним из важнейших выводов которой является следующий: для предпринимателя-лидера единственным путем получения постоянной прибыли, а возможно и сверхприбыли, являются непрерывные нововведения, имеющие в системе инновационного предпринимательства эндогенный и перманентный характер[1].

Системообразующий характер в исследовании экономических отношений на всех стадиях инновационного процесса приобретают, на наш взгляд, разработки представителей институциональной и неоинституциональной экономической теории, в качестве теоретико-методологических основ активно использующих теорию контрактов, трансакционных издержек, экономическую теорию прав собственности[2].

В рамках данного направления исследований целесообразно применять положения различных экономических теорий, таких как неоклассическая экономическая теория, монетаристская теория, неоклассический синтез Самуэльсона, неоинституциональная теория, неокейнсианство, теория инноваций, теория интеллектуального продукта, теория экономики новшеств, теория институтов развития, теория инвестиций и другие.

Вместе с тем, анализируя указанные выше теории и направления в качестве базовых при формировании институциональной теории венчурного финансирования, следует, по нашему мнению, использовать их во взаимосвязи с теориями финансов, оценки риска, эффективности, инновационного менеджмента, маркетинга и др.

Такая методология исследования диктуется современными реалиями процесса венчурного финансирования, интегрированного в сложную систему отношений по поводу доведения технологий до товарного вида, их трансфера, коммерциализации, создания новых компаний и фирм.

---

* Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ (проект № 11-32-00218а1 «Моделирование системы оценки потенциала интеллектуальных продуктов научной сферы»)

[1] Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

[2] Волкова Т.И. Рынок интеллектуальных продуктов: теоретические основы анализа // Журнал экономической теории. 2008. № 4. с. 12-28.

В этой связи следует особо выделить теоретическую и практическую значимость концепции «открытых инноваций» Г. Чесбро[1]. В этой концепции представители венчурного бизнеса участвуют в инновационном процессе в открытой инновационной среде во взаимосвязи с исследователями, менеджерами, маркетологами, потребителями, партнерами и конкурентами. Также значительное место в исследованиях специфики венчурного финансирования инновационных проектов занимают разработки в области теорий неопределенности и риска Ф. Найта[2], К. Эрроу[3] и др.

При разработке рекомендаций по формированию института венчурного финансирования в нашей стране необходимо использовать подходы различных экономических школ и учитывать теоретический и практический опыт зарубежных стран в данной области.

Повышенный уровень риска в секторе венчурных инвестиций связан со следующими сущностными особенностями интеллектуальных продуктов, обуславливающими сложности при разграничении прав на них, а также при реализации и использовании таких продуктов: неопределенность затрат, сроков и результатов выполнения научных исследований и разработок, «неприсвояемость», «неотчуждаемость», нерасходуемость в потреблении, непредсказуемость и неочевидность научных открытий и изобретений, нелинейность отражения окружающего мира[4].

В результате проведенного анализа зарубежного опыта нами предложен вариант проектирования системы источников венчурного финансирования (см. рис.).

Рисунок – Система источников венчурного финансирования

Данная система основывается на подразделении источников венчурного финансирования на источники формального и неформального сектора.

В целом по России после экономического кризиса конца 2008 г. объем финансирования инновационной сферы существенно сократился в 2009 г. и составил 507,9

[1] Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий: пер. с англ. / Г. Чесбро. М.: Поколение, 2007. 336 с.

[2] Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. 358 с.

[3] Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. Spring 1993. Vol. 1. No. 2. P. 53-68.

[4] Волкова Т.И. Воспроизводство творческого потенциала науки. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2004. с. 178.

млн. долл. по сравнению с 1472 млн. долл. в 2008 г. В 2010 г. произошло восстановление рынка венчурных инвестиций, при этом объем инвестиций достиг уровня 2495 млн. долл. Для сравнения, объем венчурных инвестиций в США в 2010 г. составил 23 263 млн. долл., что превышает российский уровень более чем в 9 раз[1].

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что в развитых странах представлены многообразные источники венчурного капитала. В то же время, российские источники венчурного капитала в основном представлены отдельными элементами неформального сектораФормальный сектор венчурного капитала, в развитых странах представленный специализированными фондами по поддержке малых компаний, работающих в инновационной сфере, венчурными пенсионными фондами, страховыми компаниями и другими организационными структурами, в России пока недостаточно развит.

В 2002-2004 гг. в России наметилась тенденция формирования модели венчурных инвестиций, аккумулирующих национальный капитал. Ее отличительной особенностью является преимущественное формирование венчурных фондов в виде кэптивных и полукэптивных фондов крупных финансово-промышленных групп, концернов и холдингов[2]. Формирование этой модели, несомненно, является позитивным фактором активизации инновационной деятельности в России. Однако ее недостатки состоят в ограниченности круга потенциальных венчурных инвесторов и компаний, способных получить венчурные инвестиции, поскольку кэптивные фонды являются закрытыми. В рамках данной модели затруднительно привлечение к венчурному инвестированию других источников, включая пенсионные фонды, страховые компании, капитал «бизнес-ангелов» и др.

Развиваются государственные источники венчурного капитала, в том числе в рамках государственно-частного партнерства. В качестве примера можно привести государственный Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере, ОАО «РВК» (Российская Венчурная Компания), в том числе региональные венчурные фонды, созданные при участии Министерства экономического развития РФ. Вместе с тем, развитие этих институтов сдерживается недостаточным уровнем финансирования, не отличается динамизмом, осуществляется поддержка ограниченного количества проектов.

Как показывает проведенное исследование, для различных стран характерна собственная структура венчурного капитала, формирующаяся в соответствии с особенностями законодательного регулирования, нормами, сложившимися в финансовой сфере, и другими факторами. В развитых странах стабильное место среди источников венчурного капитала занимают промышленные и торговые корпорации, пенсионные и другие фонды, страховые компании.

Для расширения базы финансовых источников венчурного капитала в России целесообразно на законодательном уровне предусмотреть возможность участия пенсионных и страховых фондов в долгосрочных высокорисковых проектах венчурных фондов. Меры по осуществлению контроля над распределением инвестиций пенсионных и страховых фондов и их участие в венчурных фондах до уровня 5-10% от собственного инвестиционного капитала приведут к повышению эффективности деятельности венчурных фондов и дальнейшему росту рынка. Необходимы также меры по косвенному стимулированию венчурных инвестиций посредством налоговых льгот и других преференций малым высокотехнологичным компаниям.

---

[1] PricewaterhouseCoopers/NationalVentureCapitalAssociationMoneyTree™ Report. [Электронный ресурс] // ThomsonReuters: [сайт]. [2011]. URL: http://www.thomsonreuters.com, http://www.pwcmoneytree.com (дата обращения: 28.01.2012).

[2] Национальные инновационные системы в России и ЕС. Под ред. В.В. Иванова, Н.И. Ивановой, Й. Розебума, Х. Хайсберса. М.: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006. 278 с.

Венчурный капитал является одним из эффективных механизмов развития инновационной деятельности во всем мире. На сегодняшний день для нашей страны остро стоит проблема активизации рискового инвестирования, на пути которого возникают значительные препятствия, прежде всего в области расширения базы источников венчурного финансирования высокотехнологичных проектов и привлечения российских источников капитала для венчурного финансирования.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ БАНКОВСКИХ КРИЗИСОВ[1]

Мариев О.С., к.э.н.
УрФУ, г.Екатеринбург

Среди различных моделей банковского кризиса, нам хотелось бы обратиться к тем, которые моделируют кризис вследствие возникновения «банковской паники». При «банковской панике» многие или все вкладчики пытаются одновременно изъять свои средства из банков. «Банковская паника» важна для моделирования и с точки зрения того, что она может привести к системному банковскому кризису и на «пустом» месте. Невыплаты по обязательствам одним неликвидным банком может привести к всеобщей банковской панике, если вкладчики не различают причин невыплат по обязательствам этим банком.

Классикой моделирования является модель Дугласа Даймонда и Филиппа Дюбвига (1983) [2]. Именно эта модель послужила основой для большинства моделей «банковских паник».Н.Велес (1988, 1990) [11-12], В.Чари (1989) [5] и Б.Чамп, Б.Смит и С.Вильямсон (1996) [3] развили модель Д.Даймонда и Ф.Дюбвига предположением о случайности доли населения, нуждающимся в ликвидности и как следствие идущим в банк за своими средствами.

Ряд других исследователей рассматривали в качестве случайной величины доходность активных операций банков: М.Хелвиг (1994) [6], Ч.Джеклин и С.Бхаттахарья (1988) [7], Ф.Аллен и Д.Гейл (1998) [1], либо доходность по депозитам: В.Чари и Р.Джаганнатан (1988) [4].

Для того чтобы оценить взаимное влияние системного банковского кризиса и «банковской паники», рассмотрим случай, когда вкладчики получают сигнал о риске. В этом случае активы необходимо рассматривать с точки зрения рискованных и безрисковых. Основой для моделирования будет взята модель Ф.Ален, Д.Гейл (1998), в которой все активы банка разделены на 2 группы с точки зрения риска.

Рассмотрим влияние внешних сигналов на возникновение «банковской паники», при *заданной структуре* рискованных и безрисковых активов – это модификация модели Ф.Ален, Д.Гейл (1998) с некоторыми особенностями.

1) Под отдельным банком в модели Ф.Ален, Д.Гейл (1998) будем понимать всю банковскую систему. Ликвидные активы L - это суммарный объем ликвидных активов в банковской системе.

2) Каждый вкладчик i не имеет информации о будущей реализации доходности рискованных вложений «своего» банка n. Но в период T=1 он получает агрегированный сигнал о риске P, под которым мы будем понимать вероятность системного банковского кризиса. Если в момент T=2 произошел дефолт, то доходность активов составит $0<R_1<=1$, если дефолта не будет, то доходность активов будет равна $R_2>1$.

[1] Исследование поддержано грантом Президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых МК-5400.2011.6.

Население может оценить общее состояние экономики некоторым параметром, под которым подразумевается агрегированный показатель вероятности дефолта банковской системы P. Этот показатель возможно смоделировать эконометрически.

3) В момент T=0 вкладчики отдают E единиц банковской системе до момента T=2 под фиксированную ставку r>1. Досрочное изъятие вклада возможно в момент T=1, но с нулевой доходностью. Таким образом, вкладчики при принятии решения о досрочном изъятии вклада взвешивают риски (P) и обещанную доходность по вкладу (r) в момент времени T=2. Так как они в T=2 могут получить больше, то им не все равно в какой период забрать свои средства.

4) Предположим, что существует гарантия возврата части вложенных вкладчиками средств в случае дефолта. Например, сумма гарантии может определяться остаточной стоимостью активов банков при реализации дефолта, или под суммой гарантии можно понимать систему страхования вкладов. Тогда может ли существование гарантии по выплатам уменьшить вероятность возникновения банковской паники?

Пусть существует гарантия возврата α% ($0 \le \alpha \le 1$) средств каждого вкладчика на момент дефолта банковской системы. Тогда функцию полезности вкладчика можно записать в следующем виде:

$$U(c_1, c_2) = \begin{cases} c_1(p) + \alpha \cdot c_2(p), если_происходит_дефолт \\ rc_2(p), если_дефолта_не_происходит \end{cases}$$

Математическую модель максимизации ожидаемой полезности вкладчиков можно записать следующим образом:

$$\max_{c_j} p(c_1(p) + \alpha \cdot c_2(p)) + (1-p)rc_2(p)$$

$$(1) X + L = E$$

$$(2) c_1(p) \le L$$

$$(3) c_1(p) + rc_2(p) \le L + R(p)X$$

где $C_j(P)$ – сумма изъятия средств вкладчиками в момент времени T=j (j=1,2);

E – объем привлеченных банками средств (пассивы банков) в момент T=0;

X- объем рискованных неликвидных активов;

L – объем ликвидных активов в банковской системе.

Ограничения трактуются так же как и в модели Ф.Ален, Д.Гейл (1998). В момент времени T=1 банк не может выплатить более размера ликвидных активов в банке. В T=2 банк расплачивается по своим обязательствам за счет остатка ликвидных активов и стоимости рискованных активов.

Поставленная задача может быть решена графическим способом [см. 13].

Было получено, таким образом, граничное значение агрегированного сигнала о риске, определенного на отрезке [0, 1]. Поэтому есть основания трактовать этот сигнал как вероятность, а именно как вероятность системного банковского кризиса:

$$P^* = \frac{r}{2r - \alpha},$$

где *P** - граничное значение вероятности системного банковского кризиса;

r – ставка по депозитам;

α – гарантированный процент возвращаемой основной суммы.

Если существует гарантия возврата α=0% средств, то при вероятности дефолта P>0,5 вкладчики побегут за своими деньгами.

Если α=100%, а ставка по депозитам 110%, то граничное значение вероятности дефолта составит P=11/12. Таким образом, при 100% гарантии возврата вло-

женных средств, «банковская паника» начнется при оценки вкладчиками вероятности дефолта выше 11/12 (91,67%).

Полученные результаты непротиворечивы и логичны. При возрастании суммы, гарантированно получаемой вкладчиками при любом стечении обстоятельств, уменьшается их восприятие опасности от дефолта банков, таким образом, что сдвигается пороговое значение вероятности дефолта, при котором вкладчики поднимают «панику». Реакция вкладчиков на внешний сигнал о вероятности дефолта зависит также от обещанной банком процентной ставки по вкладам. Чем больше обещанная ставка, тем большие доходы теряют вкладчики (так как система страхования вклада в нашей модели распространяется только на сумму первоначально инвестированных средств в банк), тем меньше граничное значение вероятности дефолта. Сделанные на основе предложенной модели выводы в целом были подтверждены развитием событий вокруг банковского сектора в России осенью 2008 года.

Таким образом, модифицированная нами модель показывает, что граничное значение внешнего сигнала (вероятности системного банковского кризиса) при существовании системы страхования вкладов зависит от размера гарантированных выплат по вкладу.

Список литературы:

1. Allen F. Optimal Financial crises / F.Allen, D.Gale // The Journal of Finance. - 1998. – Vol.53. - № 4. – P.1245-1284.
2. Diamond D. Bank runs, deposit insurance, and liquidity / D.Diamond, P.Dybvig // Journal of Political Economy. - 1983. – Vol.91. - № 3. – P.401-419.
3. Champ B. Currency elasticity and banking panics: Theory and evidence / B.Champ, B.Smith, S.Williamson // Canadian Journal of Economics. - 1996. – Vol.29. - №4. – P.828-864.
4. Chari V. Banking panics, information, and rational expectations equilibrium / V.Chari, R.Jagannathan // Journal of Finance. - 1988. – Vol.43. - №3. – P.749-761.
5. Chari V. Banking without deposit insurance or bank panics: Lessons from a model of the U.S. National Banking System/ V.Chari // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review. - 1989. – Vol.13. – P.3-19.
6. Hellwig M. Liquidity provision, banking, and the allocation of interest rate risk / M.Martin // European Economic Review. - 1994. – Vol.38. - № 3. – P.1363-1389.
7. Jacklin C. Distinguishing panics and information-based bank rans: Welfare and Policy implications / C.Jacklin, S.Bhattacharya // Journal of Political Economy. - 1988. – Vol.96. - № 3. – P.568-592.
8. Kindleberger C. Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises / C.Kinleberger. – New York: Basic Books, 1978. - 365p.
9. Postlewaite A. Bank runs as an equilibrium phenomenon / A.Postlewaite, X.Vives // Journal of Political Economy. - 1987. – Vol.95. - №3. – P.485-491.
10. Mitchell W. Business Cycles and Their Cases / W.Mitchell // Journal of Political Economy. - 1942. – Vol.50. - № 4. – P.621-622
11. Wallace N. Another attempt to explain an illiquid banking system: The Diamond and Dybvig model with sequential service taken seriously/ N.Wallace // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review. - 1988. – Vol.12. – P.3-16.
12. Wallace N. A banking model in which partial suspension is best / N.Wallace // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review. - 1990. – Vol.14. – P.11-23.
13. Мариев О.С., Лаптева О.В. Моделирование влияния внешних сигналов на возникновение банковской паники // Журнал экономической теории. 2008. №3. С. 123-132.

МЕТАЛЛУРГИЯ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ

Масленников М.И., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

На фоне возвышения роли Китая, Индии, Бразилии, Мексики, Аргентины, Южной Кореи, ЮАР, Австралии в мировой экономике, в том числе и в сфере горно-металлургической деятельности, весьма уязвимым видится положение России, социально-экономические показатели развития которой не соответствуют тому месту и роли, которую она играет ныне.

Россия существенно уступает в объемах производства стали ведущим странам мира, поскольку после распада СССР значительная часть производственных мощностей осталась вне страны и прежде всего на Украине и в Казахстане. Объемы производства стали снизились с 89,6 млн.т в 1990 г. до 62,7 млн.т в 2003 г. и возросли до 68,7 млн.т в 2008 г. Однако мировой экономический кризис задел и данный сегмент металлургии – производство стали в 2009 г. снизилось до 58,9 млн.т и вновь выросло в до 66,846 млн.т. в 2010 г. Если в 2006г. из 66,1 млн.т стали на уральских предприятиях было произведено – 30 млн. т, а из 55 млн.т российского проката–25 млн.т произведено на Урале, то в 2010г. лишь 24,898 млн.т стали, или почти 37%, произведено в УрФО.

Металлургический комплекс продолжает оставаться наиболее развитым в стране, оказывая позитивное воздействие и на развитие мировой экономики. В 2010 г. в России было произведено 66,8 млн.т стали (третье место в мире после Китая и Японии), 57,7 млн.т готового проката черных металлов, 9,183 млн. т стальных труб, только в цветной металлургии занято 525 тыс. человек. Металлургический комплекс (на конец 2009г.) включал порядка 5 тыс. предприятий, осуществляющих металлургическое производство и 33,2 тыс. - производство готовых металлических изделий, а также предприятия, осуществляющие добычу, обогащение руд черных и цветных металлов, внутризаводский транспорт. Кроме них, в комплекс входят объекты производственной и социальной инфраструктуры, обеспечивающие функционирование комплекса и финансируемые частично или полностью за счет средств металлургических предприятий. В сфере металлургического производства и производства готовых металлических изделий задействовано 17,4 тыс. малых предприятий, или 1,1% от их общего числа, а численность занятых на них достигает 156,9 тыс. человек, или 1,4%. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций, осуществляющих металлургическое производство и производство готовых металлических изделий в стране в 2010 г. составил 3357,419 млрд.руб., или 7,5% ВВП, против 8,8% в 2005г.

Таблица 1 – Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг металлургическими предприятиями собственными силами, Россия(млрд.руб.)[1]

Годы	2005	2007	2008	2009	2010
Объем ВВП, млрд.руб.	21610	33248	41429	39101	44939
Организации, осуществляющие металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1903	2953	3295	2393	3357,4
- в % к ВВП	8,8	8,8	7,9	6,1	7,5

[1] Российский статистический ежегодник. 2011. Росстат России.М.2011.С.370

Доля металлургии в промышленности России также продолжает сокращаться, состав 14,1% в 2008 г. и 13% в 2010г., в то время как на долю отраслей черной металлургии приходилось 8,9% в 2000 г. и 9,5% в 2003 г., цветной металлургии 10,1% в 2000 г. и 7,2% в 2003 г. Как показывают расчеты, растет доля топливно-энергетического комплекса в промышленности России 44,1% в 2010 г.

Уральские металлургические предприятия продолжают оставаться крупными производителями и экспортерами металлопродукции. Так, ММК экспортировал металлопродукции в 2010 г. на 1588,6 млн.долл., в том числе стали 3,2 млн.т, Уральская сталь - на 716,2 млн.долл., из них 2,3 млн.т стали, НТМК- на 832,3 млн.долл., из них 1,6 млн.т стали, Челябинский металлургический комбинат - на 504,8 млн.долл.

Среди российских производителей лидирующие позиции занимает «Евраз-Холдинг» –19 млн. т стали в год, или 1,5%, «Северсталь»–18 млн.т, или 1,5% к мировому производству. По 1,5%, или 19 млн.т стали, производят еще две китайские компании–Wuhan и Tangshan, а также итальянская Riva.

В металлургии наиболее весомо участие государства в контроле за деятельностью и управлением такими холдинговыми структурами бизнеса, как: ГМК «Норильский никель» (капитализация которого в 2010 г. 47,0 млрд.долл.), Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК) (с капитализацией в 18,0 млрд.долл. в 2010 г.), Магнитогорский металлургический комбинат (6,8 млрд.долл. в 2010 г.), «Северсталь» (15,3 млрд.долл. в 2010 г.), ОК «Русал» (21,6 млрд.долл. в 2010 г.), «Полюс Золото» (с капитализацией 7,116 млрд.долл.в 2008г.), «Мечел» (с капитализацией 7,7 млрд.долл. в 2010 г.) и т.д.

Анализ деятельности предприятий горно-металлургического комплекса показывает, что со вступлением России в ВТО (16 декабря 2011 г.) «на плаву» за пределами переходного периода (5-7 лет), останутся: по *оптимистическому сценарию:* металлургические комбинаты и горно-добывающие предприятия, холдинговые структуры, «ВИЗ-Сталь», «ВСМПО-Ависма», ОАО «Уралэлектромедь», предприятия по обработке цветных металлов; *по реалистическому сценарию* - лишь половина из ныне функционирующих в стране и на Урале; *по пессимистическому сценарию* – более 2/3 не способны будут работать в условиях ВТО. Лишь усиление их технологической и инновационной направленности в деятельности позволит предприятиям ослабить, но не устранить негативные факторы, характерные для металлургии страны и Урала, (изношенность оборудования, ветхость инфраструктуры, старые технологии, низкий уровень кадров, менеджмента, вялось в технической и инновационной деятельности, низкий уровень участия в международном разделении труда и ряд других).

Несмотря на возникающие трудности предприятия металлургического комплекса страны и регионов наращивают свои производственные показатели деятельности. Так, ММК в 2011 г. произвел 12,2 млн. т стали, НЛМК - к 2015 году доведет объемы производства стали до 15 млн.т. Один из крупнейших в металлургии Урала горно-металлургический холдинг «УГМК-Холдинг», созданный в октябре 1999 г., где головным предприятиям стал ОАО «Уралэлектромедь», увеличил объем реализации продукции с 7,9 млрд. руб. в 1998 г. до 155,9 млрд.руб., в 2010 г., чистая прибыль в 2010 г. составила 22,5 млрд. руб., а объем экспорта продукции-1804,9 млн.долл., при этом доходы от экспорта продукции давали 35,2% от общей выручки компании.

Лидерами металлургии в стране и на Урале являются Свердловская область (производство данной продукции в 2010 г. составило 1,1% ВВП страны и почти 15% всего металлургического производства и производства готовых металлических изделий в стране) и Челябинская область, металлургический комплекс которой производил 1,05% ВВП страны и 13,5% всего металлургического производства и производства готовых металлических изделий в стране.

Таблица 2 – Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг металлургическими предприятиями зоны «Большого Урала» собственными силами (2010 г., млрд.руб.)[1]

Регион	РФ	Республики		Край	Области				
	Всего	Баш	Удм	Перм	Оренб.	Курган	Свердл	Тюмен	Челяб
Организации, осуще- ствляющие металлу- ргическое производ- ство и производство готовых металличес- ких изделий	3357,4	33,0	22,0	31,7	77,3	9,3	504,3	16,8	463,1
- в % к ВВП РФ	7,5	0,075	0,05	0,07	0,175	0,02	1,1	0,04	1,05

Отказ от старых стереотипов, боязни проникновения иностранного капитала и недоверия к иностранцам (мол, все скупят, а нас заставят работать на себя) позволили бы решить многие проблемы на пути интеграции России в мировое сообщество. В немалой мере успешному продвижению в этом направлении способствовало бы признание и исправление допущенных ошибок в период активного реформаторства 90-х годов XX в, приведших Россию (как и Китай в 1960-1970-х годах) к социально-экономическим и структурным деформациям. Опыт развитых и индустриализирующихся стран как раз и показывает пути и средства решения возникших проблем, формы реализации достигнутых результатов, в том числе и за счет использования аграрного сектора как инструмента внешнеэкономической экспансии, тем более, что позитивная динамика цен на основные сырьевые продукты в последние годы создает благоприятные возможности для структурных преобразований и в России.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Найденов А.С.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Реализация государством своих полномочий в части налогообложения и налоговых отношений является одним из важнейших инструментов регулирования социально-экономического развития национальной экономики. При этом осуществление государством своих полномочий в части налогообложения производится системой налогового администрирования.

Однако существующая на сегодняшний день несогласованность интересов государства и налогоплательщиков, низкая эффективность налогового администрирования, высокие административные барьеры, чрезмерное регулирование хозяйственной деятельности создают предпосылки для снижения конкурентоспособности экономики страны и обусловливают важность исследования системы налогового администрирования и вопросов повышения ее привлекательности.

В качестве критерия удовлетворительности существующей системы налогового администрирования автором предлагается оценка привлекательности системы налогового администрирования для налогоплательщиков. Для решения задачи оценки привлекательности системы налогового администрирования в рамках данного исследования предложен соответствующий авторский методический подход.

[1] Российский статистический ежегодник. Росстат России. М., 2011.С.370,379.

Методика оценки ситуационной диагностики привлекательности системы налогового администрирования для налогоплательщиков базируется на ранговом сравнительном анализе территориальных систем налогового администрирования. В основе сравнительного анализа лежит расчет комплекса показателей, характеризующих привлекательность системы налогового администрирования с точки зрения налогоплательщика, с последующим расчетом интегральных показателей и ранжированием субъектов Российской Федерации (общая схема методики представлена на рисунке 1).

Все показатели, участвующие в расчетах, сгруппированы в 4 блока:

1. Налоговая нагрузка на налогоплательщиков.
2. Совершенство налогового законодательства.
3. Административные особенности исполнения обязанностей по уплате налогов.
4. Административное давление на налогоплательщиков со стороны налоговых органов.

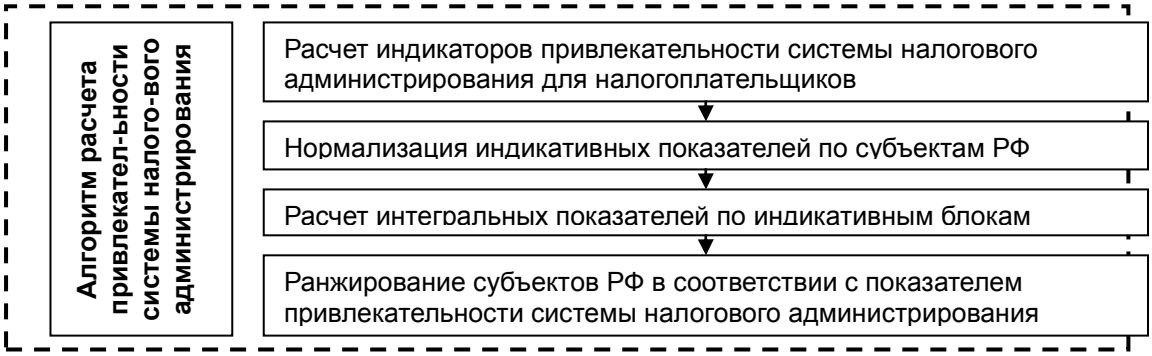

Рисунок 1 – Общий алгоритм расчета привлекательности системы налогового администрирования региона

Все рассчитанные показатели оценки привлекательности системы налогового администрирования региона нормализуются в соответствии с (1):

$$RIndicator_i^j = \frac{Indicator_i^j - Min_i^j}{Max_i^j - Min_i^j} * 10, \qquad (1)$$

i - индекс индикатора индикативной группы *j*;

$RIndicator_i^j$ - нормализованное значение индикаторы *i* индикативной группы *j* в диапазоне от 0 до 10;

$Indicator_i^j$ - значение индикатора *i* индикативной группы *j*;

Max_i - максимальное значение индикатора *i* индикативной группы *j* среди всех рассматриваемых территорий;

Min_i - минимальное значение индикатора *i* индикативной группы *j* среди всех рассматриваемых территорий.

Цель нормализации значений индикативных показателей – приведение их единому виду для их дальнейшего сопоставления при расчетах интегральных индикаторов по четырем индикативным блокам, упомянутым выше, а также последующего сопоставления субъектов РФ при оценке привлекательности системы налогового администрирования.

Дальнейший расчет групповых интегральных показателей привлекательности системы налогового администрирования производится следующим образом (2):

$$RIndicator^{j} = \frac{\sum_{i} RIndicator_{i}^{j}}{Amount^{j}}, \text{ где} \qquad (2)$$

$RIndicator^{j}$ - интегральный показатель привлекательности системы налогового администрирования для группы индикативных показателей *j*

$Amount^{j}$ - количество индикаторов в группе индикативных показателей *j.*

Расчет общего интегрального показателя привлекательности системы налогового администрирования для налогоплательщиков для субъектов РФ производится по (3):

$$FIndicator = \sum_{j} RIndicator^{j}, \text{ где} \qquad (3)$$

$FIndicator$ - общий интегральный показатель привлекательности системы налогового администрирования для налогоплательщиков (в диапазоне от 0 до 40).

С использованием предложенной методики оценки привлекательности системы налогового администрирования для налогоплательщиков проведен сравнительный анализ субъектов РФ.

На рисунке 2 представлена сравнительная диаграмма привлекательности системы налогового администрирования в федеральных округах Российской Федерации в процентном измерении к показателю ***«целевой»*** привлекательности системы налогового администрирования. *Под целевой привлекательностью системы налогового администрирования понимается совокупность наилучших достигнутых результатов по индикативным показателям оценки привлекательности системы налогового администрирования среди анализируемых территорий.*

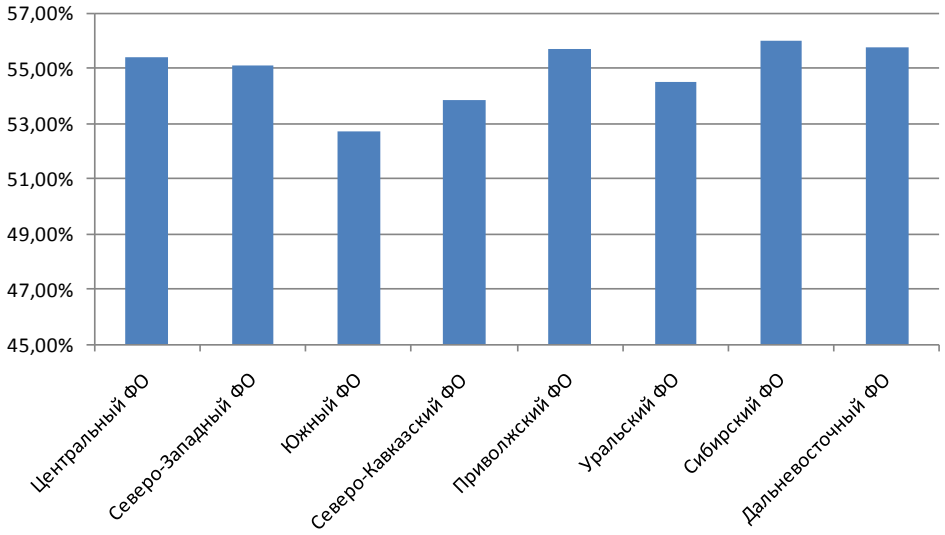

Рисунок 2 – Привлекательность системы налогового администрирования в федеральных округах (ФО) Российской Федерации, в % к «целевой» привлекательности системы налогового администрирования, 2010 г.

Как видно из рисунка 2, наиболее привлекательной является система налогового администрирования, сложившаяся в Приволжском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. Основным фактором, оказывающим положительное влияние на степень привлекательности налогового администрирования в данных регионах, является относительно невысокая по сравнению с другими регионам сложность

применения на местном уровне налогового законодательства. Это находит выражение в том числе, в однозначности понимания налогоплательщиками норм налогового права и, как следствие, низкой величине налагаемых штрафов и санкций (если в целом по России доля налагаемых на налогоплательщиков штрафов и санкций составляет 8,7%, то в Приволжском ФО этот показатель не превышает 7,9%).

На основе проведенного анализа можно сделать ряд ключевых выводов об особенностях существующей системы налогового администрирования:

1. Сложность получения налогоплательщиком законно причитающихся ему налоговых льгот и вычетов оказывает на привлекательность системы налогового администрирования равное влияние, как и реальная налоговая ставка.

2. Характер арбитражной практики в пользу налогоплательщиков, снижение количества необоснованных доначислений налогов, сборов и платежей оказывает существенное влияние на привлекательность системы налогового администрирования на территории.

3. Трудозатраты, связанные с исполнением обязанностей по ведению бухгалтерского, налогового и управленческого учета, взаимодействия с налоговыми органами, а также исполнением обязанностей по уплате налогов и сборов является ключевым фактором при формировании привлекательности системы налогового администрирования на территории.

Предложенный в работе методологический подход позволяет выявить возможные направления повышения привлекательности системы налогового администрирования на основе анализа полученных данных.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИИ В СВЕТЕ КОНЦЕПЦИЙ ДОЛГОСРОЧНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Нуреев Р.М., д.э.н.
НИУ ВШЭ, г.Москва

На протяжении XVIII и XIX веков усиливалось отставание России по среднедушевым показателям от развитых стран (таких как Великобритания, Франция, Германия и США) и значительно увеличивалось преимущество по сравнению с Индией и Китаем. Но по общему объёму ВВП России был не ниже уровня развитых стран (за исключением США), так как наша страна заметно превосходила многие развитые страны по населению.

Ситуация однако резко изменилась в процессе перехода к рыночной экономике на рубеже XX и XXI века. Поэтому в настоящее время остро ощущается необходимость в модернизации российской экономики и появилось много прогнозов о ближайших перспективах её развития

В последнее время всё чаще и чаще появляются грандиозные планы экономического развития России, в которых наша страна догонит и перегонит многие развитые страны уже в ближайшее обозримое время. Однако, как это часто бывает в России, не обходится без мифологем. В докладе рассматриваются основные концепции долгосрочного социально-экономического развития России, подготовленные в начале XXI века.

1. Будущее глазами Национального совета по разведке США: глобальные тенденции до 2025. В опубликованном в ноябре 2008 года докладе Национального совета по разведке США представлены глобальные тенденции до 2025 года. Авторы доклада группируют текст вокруг 4-х глобальных сценариев. Россия фи-

гурирует только в первом (военно-политическом) и четвертом (социально-экономическом) сценарии. Американские ученые считают, что до 2024 года, серьезные изменения в социально-экономическом развитии России маловероятны. По мнению американских стратегов, только в 2024 году средний класс России окрепнет настолько, что будет в состоянии добиться отставки непопулярного правительства в своей стране.

2. Прогноз Института стратегии и конкурентоспособности Гарвардской бизнес школы. В докладе М. Портера и К. Кетелса «Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики» наибольшее внимание уделяется развитию кластеров. Если следовать советам авторов доклада, то Россия по-прежнему должна сконцентрироваться на добыче нефти и газа и их первичной переработке (пластмассы и их химические продукты); лесоводстве (отделочных материалах, строительном оборудовании, строительстве, деревообработке и производстве мебели), а также промышленном оборудовании, необходимом для их производства. Последней сферой возможного роста является металлургическая отрасль. Только она производит то, что можно назвать «новой экономикой» (двигатели для космических аппаратов, автомобилестроение и отдельные виды промышленного оборудования). Таким образом, М. Портер и К. Кетелс считают, что в ближайшем будущем в России сохранится сырьевая специализация и вряд ли возможно гармоничное развитие разнообразных кластеров, типичных для развитых стран.

3. Прогноз RAND Corporation (США). Ученые RAND Corporation (США) опубликовали в 2006 году исследование, посвященное глобальной технологической революции 2020 года, на материалах 29 стран и 16 технологий. С точки зрения развития науки, они разделили все страны на 4 группы: научно-передовые, владеющие научными достижениями, научно развивающиеся и научно отсталые. Россия попала во вторую группу стран. У России, считают авторы доклада, есть возможность развивать 12 из 16 анализируемых технологий будущего. Однако в России больше препятствий для их развития, что, несомненно, будет фактором сдерживающим довольно высокий научно-технический потенциал нашей страны.

4. "Русское экономическое чудо: сделаем сами". В 2007 году появилась книга "Русское экономическое чудо: сделаем сами" (отв. ред. Д.Р. Белоусов), в который был представлен прогноз развития нашей страны до 2020 года. В условиях усиления глобальной конкуренции, новой волны технологических изменений неизбежно возрастает роль человеческого капитала, который может выступать как реальная альтернатива экспортно-сырьевому развитию. Авторы доклада отмечают, что проблема усугубляется слабым развитием форм самоорганизации и саморегулирования частного бизнеса, неразвитостью конкуренции на целом ряде рынков, низким уровнем доверия населения и неэффективностью государственного управления. В этих условиях, по их мнению, государство должно стать ведущим фактором экономической модернизации. Поэтому именно его представители должны сформулировать концепцию долгосрочного социально-экономического развития страны.

5. Преимущества и недостатки «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации». Стратегической целью является превращение России в ведущую мировую державу XXI века. К 2015-2020 гг. Россия, если верить авторам, войдёт в 5 стран лидеров по объёму ВВП. И хотя формально описаны 3 основных варианта развития – инерционный, энергосырьевой и инновационный социально-ориентированный варианты развития – акцент сделан на последнем. Выбраны амбициозные целевые ориентиры. Для их достижения предполагается ускоренное развитие человеческого потенциала России; создание высоко конкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику; структурную диверсифи-

кацию экономики на основе инновационного технологического развития; закрепление и расширение глобальных преимуществ России в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов); повышение эффективности участия страны в мировом разделении труда и переход к новой модели пространственного развития российской экономики. Предполагалось, что рост ВВП будет обеспечен, главным образом, за счёт опережающего роста производительности труда и грандиозных инвестиций в основной капитал.

Развитие национальной инновационной системы позволит укрепить положение России на международной арене и будет способствовать развитию её конкурентных сравнительных преимуществ в области ядерных технологий, авиатехники, судостроения, космических услуг и аппаратов, программного обеспечения, образовательных и интеллектуальных услуг, а также услуг в сфере туризма.

Несомненно, создание столь грандиозного плана социально-экономического развития России представляет значительный шаг вперёд по сравнению с 90-ми годами, когда всё было отдано на откуп рыночной стихии. Впервые за весь постсоветский период Правительство пытается взять стратегическую инициативу в свои руки. Несомненной похвалы заслуживает и то, что план носит ярко выраженную социальную окраску. Во всяком случае, приоритеты государственной политики более или менее чётко определены.

Однако главным недостатком является механизм обеспечения этого роста. Постановка задач и определение конкретных параметров развития – важное, но недостаточное условие. Проблема институционального обеспечения этого роста не выдерживает даже самого благожелательного прикосновения критики. Хотя, время от времени, осуществляются призывы к расширению инвестиционной деятельности частного сектора, однако механизм стимулирования его развития в этом направлении совершенно не разработан. Не следует забывать, что роль государства (которое выступает главным двигателям технического прогресса, согласно авторам Концепции) в результате осуществления процессов приватизации чрезвычайно скромна. Между тем, резкое повышение расходов на социальную сферу остро поставит вопрос об обеспечении бюджета необходимыми средствами. Это может быть достигнуто либо путём повышения налогов, либо путём расширения государственного сектора. Однако ни то, ни другое, к счастью, не предполагается.

6. Прогноз Института экономический стратегий. В 2006 году Институт экономических стратегий опубликовал доклад «Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций», подготовленный под руководством Б.Н. Кузыка, В.И. Кушлина, А.А. Петрова и Ю.В. Яковца. В этом докладе сделана попытка определить тенденции развития национальной экономики на ближайшие 25 лет с учетом развития циклов Н.Д. Кондратьева. В XXI веке произойдет смена пятого технологического уклада шестым. Шестой означает переход к нанотехнологиям, разработку альтернативных видов энергетики (включаю водородную), более активное участие в глобальных информационных сетях, развитие биотехнологии растений, животных, лекарств.

Авторы анализируют ***два основных варианта развития*** национальной экономики: ***инерционный и инновационно – прорывной***. Учитывая опасность депопуляции российского населения, исчерпания лучших месторождений полезных ископаемых и усиления экономической зависимости страны от экспорта топлива и сырья, авторы доклада считают инновационно - прорывной сценарий единственной альтернативой, отвечающей вызовам XXI века. Наиболее уязвимым местом прогноза Института экономических стратегий является то, что авторы плохо представляют механизм его практической реализации. Они считают, что необходимо «переориентировать на инновационно-прорывной путь, как частный капитал, так и государственные

органы всех уровней», однако, к сожалению, не представляют как это практически сделать, как создать институциональные предпосылки для реализации их грандиозного плана. А без этого он повисает в воздухе и может остаться благим пожеланием на бумаге.

7. Е.Г. Ясин: Три сценария развития. Если концепция Института экономических стратегий была написана с позиций левых радикалов, то концепция научного руководителя НИУ ВШЭ Е.Г. Ясина написана в 2011 году с позиций классического либерала. Он делает прогноз развития России до 2050 года. Е.Г. Ясин исходит из того, что возможны 3 различных сценария, три варианта политики. В первом сценарии осуществляется модернизация сверху. Во втором - реализуется минимальный пакет либеральной демократии и осуществляется решительный рывок. В третьем - анализируются возможности эволюционного развития. Автор считает, что "сценарии постепенной модернизации с отложенной демократизацией близок к оптимальному с точки зрения развития национальных интересов".

Эти и другие концепции подробно рассматриваются в нашем докладе для V Всероссийского симпозиума по экономической теории. В нем показывается, насколько указанные выше прогнозы долгосрочного развития России реальны и в какой мере они были использованы в новой программе социально-экономического развития России, подготовленной к инаугурации Президента В.В. Путина в 2012 году.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Окрепилов В.В., д.э.н., академик РАН
Санкт-Петербургский научный центр РАН, г.Санкт-Петербург

Одной из основных задач государственного управления любой страны является предоставление качественных и своевременных услуг, позволяющих обеспечить удовлетворенность граждан как потребителей. Тем более это важно для нашей страны. Повышение эффективности и качества государственного управления является одним из важных условий ускорения социально-экономического развития России.

В последнее время этому вопросу уделяется много внимания. Однако можно отметить целый ряд недостатков в управлении качеством государственных услуг. Главный из них – отсутствие учета интересов главного потребителя – гражданина. Необходимо создание современной системы государственного управления, работающей для населения и в интересах населения. Иными словами, в органах государственной власти нужна система эффективного рабочего менеджмента, обеспечивающего создание ценностей, удовлетворяющих потребителей.

Анализ международного опыта показывает, что в ряде стран разработаны и действуют различные системы управления качеством государственных услуг, основанные на национальных и международных стандартах, а также на моделях национальных премий по качеству. Такие системы позволяют достигать результативности и эффективности деятельности органа власти, а также формировать национальные рейтинги ведомств.

Использование систем управления качеством для повышения качества услуг органов власти началось в 70-е годы прошлого века в США. Например, подобная система была внедрена в начале в шести департаментах правительства штата Аркан-

зас. Впоследствии она расширилась до 34 департаментов, в которых работало 90% служащих.

К сегодняшнему моменту кроме США системы управления качеством применяются в органах государственного управления ЕС, Японии, Польше, Литве, Венгрии, Турции, странах Латинской Америки, Африки.

В России же такие примеры пока носит единичный характер, хотя еще в 2007 году введен в действие национальный стандарт ГОСТ Р 52614.4-2007 «Руководящие указания по применению ГОСТ Р ИСО 9001-2001 в органах местного самоуправления».

Между тем, в ходе проведенных нами научных исследований было установлено, что методы менеджмента качества носят универсальный и всеобщий характер и могут применяться не только на предприятии любой сферы деятельности, любого размера и любой формы собственности, но на любом уровне управления для упорядочения деятельности.

Основываясь на полученных результатах, можно утверждать, что стандарт ИСО 9001 может быть применен для совершенствования качества управления и повышения качества государственных услуг. Однако исполнительные органы Российской Федерации обладают определенной спецификой деятельности, которая обязательно должна быть учтена.

Например, в органах исполнительной власти ценности и личностные качества сотрудника влияют на качество услуги не в меньшей степени, чем его профессиональные знания. Принципы и подходы взаимодействия с внешней средой необходимо формировать исходя из задачи «прозрачности и информационной открытости». Также необходимо формировать принципы, подходы и методы создания корпоративной культуры, отвечающей в том числе и этическим требованиям к современному чиновнику. Кроме того, необходимо определить подходы к работе по всему циклу жизни сотрудника – от кандидата на должность до увольнения, включая и достижение пенсионного возраста.

Предлагается проект национального стандарта «Системы менеджмента качества – Руководящие указания по применению ИСО 9001:2008 в органах государственной исполнительной власти».

По сравнению с международным стандартом ИСО 9001:2008 национальный стандарт обладает рядом особенностей. Так, во Введение включен дополнительный пункт, в котором сформулированы 12 основных принципов системы менеджмента качества (СМК) в органах государственной исполнительной власти. Формулировка семи из них взята из международных стандартов ИСО 9000:2005 и ИСО 9004:2009, но содержание раскрыто с учетом особенностей данной сферы деятельности. Формулировка восьмого принципа изменена на «Взаимовыгодные отношения с заинтересованными сторонами». Остальные 4 принципа – «Оперативность», «Самоанализ и саморазвитие», «Прозрачность деятельности», «Этичность поведения» - являются новыми.

В проекте указывается, что система менеджмента качества – средство, с помощью которого органы государственной исполнительной власти могут планировать и осуществлять свои действия, направленные на удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон, а также на обеспечение постоянного высокого качества предоставляемых ими услуг. Она представляет собой комплекс планов, процессов, процедур и ресурсов, необходимых для достижения целей в области качества и направленных на обеспечение постоянного улучшения предоставляемых услуг.

В проекте конкретизировано применение процессного подхода. То есть, основное внимание должно сосредотачиваться не на функциях, выполняемых подраз-

делениями и сотрудниками, а на основных процессах, последовательно объединяющих отдельные виды деятельности и нацеленных на конечные результаты работы органа государственной исполнительной власти. При этом главными выступают не вертикальные (иерархические) связи, а горизонтальные (между функциональными подразделениями). Этот вид связей менее стабилен и потому в большей степени может затруднять достижение запланированных результатов.

Для облегчения создания и внедрения СМК были разработаны соответствующие методические рекомендации. В них определено, что основными этапами разработки и внедрения СМК являются: проектирование СМК, документирование СМК, внедрение СМК и (при необходимости) подготовка к сертификации. Данная работа должна быть организована по следующим принципам: ответственность и лидирующая роль руководства, всеобщее обучение и вовлечение персонала, последовательность выполнения работ, инновационность. Относительно последнего принципа можно пояснить, что разработка и внедрение СМК являются нововведением затрагивающим все аспекты деятельности и уровни управления органа государственной исполнительной власти. Поэтому при планировании, разработке и внедрении СМК необходимо учитывать насколько адекватно орган исполнительной власти в целом и отдельные его составляющие будут реагировать на нововведения.

Необходимым условием управления качеством является периодическая внешняя и внутренняя оценка. На основании проведенные исследований была разработана концепция Национальной рейтинговой оценки ведомств исполнительной власти Российской Федерации, которая представляет собой комплексный механизм для измерения уровня эффективности и потенциала деятельности ведомств исполнительной власти на базе интегрированной оценки, объединяющей качественные и количественные показатели.

Данная система включает в себя не только показатели результативности и достижения непосредственных результатов – результаты для граждан (потребителей), результаты для персонала, результаты для общества – но и ключевые индикаторы возможностей, которые помогают оценить потенциал государственных органов, их готовность и восприимчивость к преобразованиям. В их числе можно назвать такие как лидирующая роль руководства, планирование деятельности, персонал, сотрудничество и ресурсы, процессы, осуществляемые ведомством.

За основу национальной рейтинговой оценки взята Европейская модель CAF (Common Assessment Framework – Общая схема оценки), с каждым годом становящаяся все более авторитетным и используемым инструментом повышения эффективности и качества в сфере государственного управления. Данная модель была существенно доработана с учетом российской специфики и передовых российских практик. В частности, была использована модель премий Правительства Российской Федерации в области качества.

Система предлагает:

- методики проведения диагностической самооценки и экспертной оценки деятельности аппаратов ведомств исполнительной власти России;

- инструментарий для определения сильных и слабых сторон в деятельности ведомств, подходы к разработке и реализации мероприятий по совершенствованию и повышению качества и эффективности деятельности;

- методы определения лучших образцов деятельности, сбора и обработки информации об успешном опыте в сфере государственного управления и механизмы предоставления этой информации через многоуровневую базу данных.

Сегодня общество ожидает и требует от государственных органов власти качественного, ответственного и эффективного управления. Именно поэтому международный опыт свидетельствует о том, что применение СМК в этой области доста-

точно распространено. Однако темпы этой деятельности не высоки. По преимуществу применяются отдельные инструменты и методы повышения качества государственных услуг. Например, применяются модели самооценки (премий). Поэтому на современном этапе стоит задача расширения работ и внедрения СМК в органы государственной власти во всей полноте. Такое направление работы будет способствовать повышению доверия граждан к органам власти, а значит, улучшению всей системы государственного управления, корректному менеджменту ресурсу, что приведет к устойчивому экономическому развитию, повышению стабильности общества.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА СССР В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ В 1987 – 1991ГГ.

Павловская Л.М.
СГЭУ, г.Самара

Теоретическое осмысление процессов реформирования экономики СССР на принципах рыночного хозяйствования предполагает изучение последовательности правительственных мероприятий и конкретно-исторических изменений в ее отдельных сегментах. Наиболее рыночно ориентирован и динамичен банковско-кредитный сектор, в котором и рассматриваются изменения на протяжении периода социально-экономических реформ, именуемых «перестройкой социально-экономических отношений в СССР». Характер и структура кредитной системы СССР в целом отражали принципы централизованной планово-административной экономики: плановость, полное государственное регулирование со стороны Госбанка СССР.

Переход к рыночной экономике потребовал радикальных изменений в кредитной сфере, которые выразились в проведении экономической реформы 1987г. В рамках данной реформы предусматривалось изменение организационной структуры банковской системы, повышение роли банков в экономике и усиление их влияния на развитие народного хозяйства[1].

Изменение структуры банковской системы началось уже 1 января 1988 г.- из Госбанка СССР было образовано еще 5 государственных специализированных банков: Банк внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), Промышленно-строительный банк (Промстройбанк), Агропромышленный банк (Агропромбанк), Банк жилищно-коммунального хозяйства и социального развития (Жилсоцбанк) и Банк трудовых сбережений и кредитования населения (Сбербанк). Эти банки подчинялись Госбанку и должны были осуществлять кредитно-расчетное обслуживание соответствующих народно-хозяйственных комплексов страны (рис.).

Таким образом, в СССР сложилась двухуровневая банковская система, где за Госбанком оставались функции координации и осуществления единой государственной политики в области денежно-кредитного обращения. Кроме того, специализированные банки были переведены на хозрасчет и самофинансирование при сохранении централизованного распределения ресурсов и монополии Госбанка (который подчинялся Правительству и не имел существенной самостоятельности во влиянии на кредитно-денежную политику), в связи с чем принципиальных изменений кредитной системе данная реформа не принесла.

[1] Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой – М.: Высшее образование, 2009. С.180

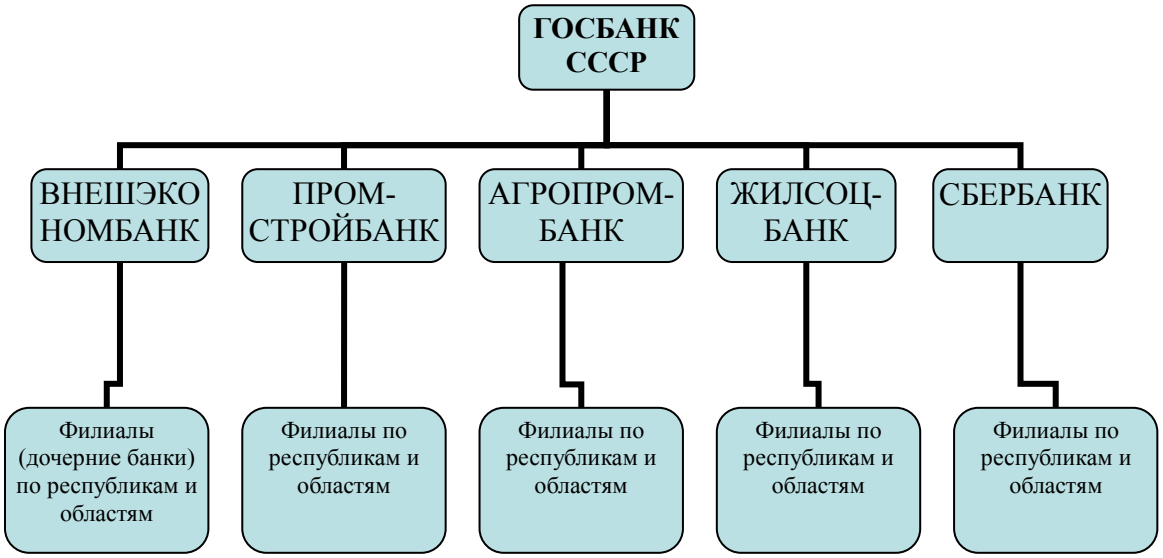

Рисунок – Структура государственной банковской системы СССР в 1988г.

В том же 1988 году Правительством были приняты законы, открывавшие принципиально новые возможности для реализации экономической самостоятельности советских предприятий: Закон СССР от 26 мая 1988 г. № 8998-XI «О кооперации в СССР» и Закон СССР от 30 июня 1987 г. № 7284-XI «О государственном предприятии (объединении)»[1]. В соответствии с этими законами государственная монополия банковского дела по сути была отменена – союзы и объединения кооперативов в СССР получили право создавать хозрасчетные отраслевые или территориальные кооперативные банки, а предприятия – право самостоятельно распоряжаться своими свободными денежными ресурсами, что послужило основой для создания банков на паевой и акционерной основе. В отличие от прежних государственных банковских структур эти новые банки могли самостоятельно определять направления своих кредитных вложений, формы и способы привлечения ресурсов, размеры процентных ставок и комиссионных вознаграждений по своим операциям.

Одновременно пять специализированных госбанков формировали свою филиальную сеть по областям и республикам. Началось деление и распределение ресурсов - зданий, имущества, сотрудников и клиентов. Отметим, что спецбанки стали учреждать дочерние отраслевые банки, а Госбанк СССР в этих условиях пытался выполнять роль инспектора, координатора, организатора единой денежно-кредитной политики. Необходимо отметить, что деление и распределение ресурсов банковской сферы привело к дроблению банковской системы на составные части. Дробление банков сопровождалось ростом числа служащих и управленцев, количества отделений по стране, запутанностью отношений и неожиданно резким увеличением межбанковских операций и расчетов, что вызвало резкий рост трансакционных издержек.

В то же время начали активно развиваться кооперативные банки. Первый кооперативный банк родился уже в августе 1988 года, всего через три месяца после опубликования закона «О кооперации». Это был коммерческий кооперативный Союз-банк (г. Чимкент, Республика Казахстан). В сентябре этого же года появился кооперативный Московский инновационный коммерческий банк (будущий ИНКОМБАНК), а чуть позже в Ленинграде – кооперативный банк «Патент» (сейчас ЗАО «КАБ «Викинг»).

[1] Тексты законов: http://base.garant.ru/10103075/; http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow DocumID_33798.html

В результате к августу 1990 г. в стране действовало 202 коммерческих банка. Для этого периода характерен крайне либеральный подход к созданию новых банков. В 1990 - 1991 гг. процедура открытия банка в РСФСР практически ничем не отличалась от процедуры открытия кооператива.

В декабре 1990 г. Верховный Совет РСФСР принял Закон № 394-1 «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» (2 декабря 1990 г). и Закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности в РСФСР». Они стали законодательной основой для новой банковской системы, базирующейся на рыночных принципах. Монополии государства на банковскую деятельность фактически наступил конец. В течение полугода отдельные специализированные банки были выведены из-под контроля СССР и переданы под контроль республиканского банка. Таким образом, произошло законодательное закрепление раскола банковской системы единого государства, началась работа на иных принципах хозяйствования. Одновременно резко возросло число банковских служащих, далеко не всегда имевших профессиональную подготовку. Принципы рыночной деятельности руководителями молодых банков понимались вульгарно и упрощенно, исключительно в контексте быстрого получения прибыли.

При этом в среде активных участников кредитного рынка (физических лиц - вкладчиков) в течение многих десятилетий были сформированы устойчивые убеждения в надежности и устойчивости государственных банковских структур, которые распространялись на новые кредитные учреждения. В условиях нарастания в стране дефицита товаров и образования «денежного навеса» 1988-1990 гг. наблюдался прирост вкладов населения в новые банки. Однако этот «кредит доверия» коммерческими банками был быстро истрачен, что на долгий период закрепило традиционную практику отношений с крупными банками (Сбербанк), имевшими советское прошлое. Таким образом, были утрачены потенциально имевшиеся возможности 1987-1990 гг. для активного вовлечения населения и кредитных учреждений в процессы модернизации экономики страны.

ПРОБЛЕМА СПРАВЕДЛИВОСТИ В НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ*

Пинская М.Р., д.э.н.,
Фомин Г.В.
Финансовый университет, г.Москва

Перед обществом стоит острая проблема реформирования основ общественной жизни. Для её решения необходимы:

– критическое осмысление прежнего опыта. Одними из наиболее значимых ориентиров в этом осмыслении являются: идея демократического, правового и социально-ориентированного государства и тесно связанная с ней идея гражданского общества;

– выработка нового понимания того, какими должны быть новые формы общественной жизни;

– создание институциональной среды через соответствующие правовые механизмы.

Реализация правовых механизмов в жизни общества невозможна без актуализации основополагающих идей и категорий морально-правового сознания. Одной из

* Работа подготовлена по результатам исследований, выполненных в рамках совместного конкурса Международного научного фонда экономических исследований академика Н.П.Федоренко и Межрегиональной общественной организации «Мобилизация и развитие»

таких категорий является категория справедливости, характеризующая «понятие о должном, соответствующее определенному пониманию сущности человека и его неотъемлемых прав»[1].

Идея справедливости в ее связи с моральной оценкой политико-правовых установлений чрезвычайно актуальна в современной социально- политической жизни, особенно в свете обеспечения справедливости при перераспределении созданных обществом ресурсов при помощи налогов. Государство использует принуждение как условие согласия налогоплательщиков с действующей системой перераспределения ресурсов и выполнения ими законов. Поэтому справедливо, что государство должно нести ответственность перед налогоплательщиками за результаты своей социально-экономической деятельности.

В свою очередь, экономические агенты обязаны соблюдать налоговое законодательство в части своевременной и полной уплаты налогов, поступающих в бюджеты соответствующих уровней власти. Несмотря на то, что налоговые платежи, поступая в бюджет, обезличиваются, и дальнейшему перераспределению подвергаются уже не налоги, а налоговые доходы (бюджетные средства), ответственность представителей соответствующих органов власти перед своими налогоплательщиками за качество предоставляемых общественных благ на подведомственной им территории не снимается. Напротив, в связи с тем, что в рыночных условиях хозяйствования налоговые методы мобилизации государственных и муниципальных финансовых ресурсов имеют первостепенное значение по сравнению с неналоговыми, эта проблема выходит на первый план.

Изучение проблемы налоговой справедливости предполагает также постановку и поиск решения следующих вопросов: насколько правомерно допущение справедливости в отношении реального государства и реальных представителей законодательной и исполнительной власти? Должно ли государство для достижения справедливости прибегать к насилию, если учитывать, что налоги – атрибут принуждения? Если да, то как отличить побудительные мотивы государства: насилие для достижения справедливости или же насилие для достижения собственных целей? Представляется, что в каждом государстве в разные периоды времени ответы на эти и другие вопросы даются разные. Разумеется, не бывает универсальных, единственно правильных ответов.

Соответствующая управленческая структура должна иметь возможность воздействовать на величину источников финансовых ресурсов, необходимых ей для выполнения своих функций. Всегда ли совпадают интересы представителей различных уровней власти в процессе перераспределения финансовых ресурсов? Безусловно, нет. Поэтому необходимо установление таких «правил игры», которые позволяли бы создавать условия для согласования интересов налогоплательщиков и возможностей представителей власти предоставлять общественные блага в обмен на уплату налогов, для сокращения трансакционных издержек и максимальной отдачи от находящихся в их распоряжении ресурсов.

В центр внимания выходит проблема качества общественных благ, которая должна решаться в контексте конкурентоспособности государства, поскольку в рыночных условиях понятия «качество» и «конкурентоспособность» являются синонимами: невозможно представить конкурентоспособную продукцию или услугу, не обладающую высоким уровнем качества. Проследим трансформацию качества общественных благ в конкурентоспособность уровней власти в процессе институциональных преобразований на макроуровне в контексте налоговых отношений.

Категория «конкурентоспособность» одна из наиболее сложных в системе экономических категорий. Конкурентная среда является основой обеспечения конкурен-

[1] Алексеева Т.А. Справедливость. Морально-политическая философия Дж. Роулса. М.: Наука, 1992.

тоспособности территорий. Формы и методы конкуренции определяют действия представителей власти по обеспечению конкурентоспособности общественных благ. В рыночной экономике наиболее развита конкуренция качества, отвечающая в наибольшей степени интересам потребителей-покупателей и общества в целом. Конкурентоспособность представителей разных уровней власти предполагает возможность создания ими условий для более высокого качества жизни на подведомственной им территории и более высоких, по сравнению с прошлыми периодами и другими территориями, темпов его прироста.

Если исходить из того, что налоги – это цена за услуги государства, то применительно к налоговым отношениям речь должна идти о конкуренции качества предоставляемых общественных благ. Тогда налоговая конкурентоспособность представителя одного уровня власти означает предоставление им общественных благ более высокого качества с меньшими затратами или более эффективно, чем представителями другого уровня власти. Высокое качество предоставляемых общественных благ означает, что они должны отвечать в наибольшей степени интересам налогоплательщиков и их представлениям о приемлемом уровне жизни, а бюджет территории должен нести относительно небольшие затраты.

На наш взгляд, качество предоставляемых общественных благ на разных уровнях власти зависит не только от размера бюджета, но и от потребностей и поведения налогоплательщиков, которые, являясь избирателями, своими действиями могут принудить свои правительства к изменению состава и структуры расходов бюджетов. Здесь отчетливо прослеживается действие принципа получения услуг от государства, согласно которому от величины поступивших доходов зависит структура расходов территориального образования. Основополагающее значение конкуренции – выявление таких субъектов конкуренции, которые смогли достичь наилучших результатов при наименьших затратах, то есть являющихся наиболее конкурентоспособными. В демократических странах влияние избирателей на предпочтения властей при определении структуры расходов бюджета наиболее велико.

При этом можно увидеть следующую взаимозависимость: регион может предоставить качественные общественные блага при условии достаточности и стабильности финансовых ресурсов. Если проблему недостатка финансовых ресурсов бюджетов территорий еще можно решить за счет дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, то стабильность может быть обеспечена за счет расширения налоговой автономии региональных и местных властей, предполагающей увеличение возможностей их влияния на формируемую на соответствующей территории налоговую базу. Другими словами, вопрос о качестве, как важной составляющей конкурентоспособности региона, возможен только при стабильных доходах бюджетов территорий.

Высокое качество предоставляемых общественных благ определяет престиж региона, служит основой для удовлетворения потребностей каждого налогоплательщика и общества в целом, является важнейшей составляющей конкурентоспособности региона. Только на его основе территория может выжить в условиях конкуренции и наращивать свою доходную базу, не прибегая к финансовому иждивенчеству, поэтому представляется целесообразным ориентировать региональные органы власти и органы местного самоуправления на повышение и обеспечение качества общественных благ. Можно предположить, что качество является новой формой ужесточения конкуренции. При этом следует заметить, что учитывая невысокие миграционные возможности налогоплательщиков – физических лиц, возможности выбора ими территории с более высоким качеством предоставляемых общественных благ невелики, по сравнению с налогоплательщиками – организациями и индивидуальными предпринимателями, которые могут перенести свою деятельность в регионы с более

высоким качеством предоставляемых общественных благ. В условиях, когда полномочия региональных органов власти и органов местного самоуправления по управлению элементами налогов невелики, они могут привлечь налогоплательщиков в основном за счет создания наиболее благоприятного режима налогового администрирования, то есть за счет развития концепции налогового риск-менеджмента.

Итак, рассмотренная нами трансформация качества предоставляемых территориальными образованиями общественных благ в конкурентоспособность в процессе институциональных преобразований, позволяет сделать вывод о том, что от качества предоставляемых территориальными образованиями общественных благ зависит их конкурентоспособность. Представители разных уровней власти смогут получить поддержку своего электората только за счет повышения эффективности использования бюджетных средств. При этом проблема обеспечения справедливости во взаимоотношениях государства со своими налогоплательщиками имеет первостепенное значение.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Пирогова Н.В.
Уральский филиал Российского государственного университета туризма и сервиса, г.Екатеринбург

Гостиничное хозяйство представляет собой элемент инфраструктуры туристско-рекреационной сферы, показатель обустроенности социального пространства в рамках города, культурно-деловых объектов, производства. Гостиничное хозяйство является способом укрепления социальных связей, превращая их в систему интеграционных процессов с реализацией функций социально-культурного обмена и развития познания.

Главная черта гостиничного хозяйства – расширение собственной востребованности через создание клиентурных отношений, в которых определяющими становятся функциональные качества гостеприимства. Оно выражается в развитии сервисных структур с субъектами и объектами воспроизводства устойчивого социально-культурного настроения людей. Субъектами гостиничного хозяйства выступают профессиональные организаторы размещения с реализацией структур сервисной направленности. Объект гостиничного хозяйства – посетитель с временным проживанием в номере гостиницы. Субъекты гостиничного хозяйства, используя сервисный характер действий, временное проживание людей превращают в надежную, эффективную меру по преодолению утомляемости. Создаваемое обустройство в гостинице становится системой гарантий культурно-психологической устойчивости, направленной на укрепление жизнеспособных качеств индивида.

По мнению Л.П. Шматько, гостиничное хозяйство как самостоятельный элемент инфраструктуры территориально-поселенческой структуры разрешает одно из противоречий между индивидуальными потребностями и отчуждением социальной среды. Результатом такого противоречия может стать одиночество, незащищенность людей, жертвенность и безысходность. Используемые сервисные аспекты в гостиничном хозяйстве формируют у посетителей счастливость (соучастливость). Они получают надежную защиту и устойчивое социально-психологическое самочувствие [1, С. 191].

Гостиничное предприятие само по своей сущности предполагает необходимость интеграционных процессов с предприятиями питания, другими вспомогательными службами: транспортными, объектами инфраструктуры и пр.

Необходимость значительной высокоразвитой инфраструктуры для эффективного развития гостиничного предприятия обусловливает объективный характер процессов интеграции предприятий гостиничного комплекса.

Особенность гостиничных предприятий и необходимость развития интеграционных процессов обусловлена тем, что индустрия гостеприимства относится к трудозатратным отраслям.

Об этом свидетельствуют следующие данные по развитию гостиничного бизнеса в мире: каждый работник индустрии гостеприимства США приносит компании в среднем 16-20 тыс. долл. дохода в год (в оптовой торговле 286 тыс. долл., в розничной торговле 54 тыс. долл.). При этом расходы на заработную плату составляют в индустрии гостеприимства 25-30% от оборота, в то время как в оптовой торговле – 5%; в розничной – 12% [2, С. 82].

Поэтому интеграция усилий гостиничных предприятий может способствовать снижению удельных трудозатрат в расчете не единицу предоставленных гостиничных услуг. В этом также проявляется объективный характер интеграции предприятий в системе гостиничного хозяйства.

Индустрия гостеприимства представляет собой отрасль, объединяющую разнообразные формы предпринимательства, специализирующиеся на рынке услуг, связанном с приемом и обслуживанием гостей.

При этом в соответствии с американской традицией индустрия гостеприимства включает предприятия размещения (гостиницы и отели), общественного питания, транспортные и культурно-развлекательные организации. В России принятому общественному представлению об отрасли гостеприимства соответствует спектр гостиничных услуг, ограничиваемый непосредственным обеспечением проживания в гостиницах в некоторых случаях включающих питание.

Особенности формирования гостиничного продукта в условиях интеграции гостиничных предприятий связаны с тем, что возникают новые продукты, наблюдается трансформация традиционных гостиничных продуктов формируется новое качество гостиничного продукта. Происходят существенные изменения в управлении качеством гостиничного продукта в условиях интеграции.

В современных условиях на качество гостиничного продукта оказывает большое возможность воздействие использования информационных технологий. Автоматизация в условиях функционирования гостиничного хозяйства является обязательным условием успешной работы гостиницы. Процесс интеграции гостиницы в глобальные сети и качество гостиничного продукта непосредственно зависит от эффективности применения новых IT-технологий. Автоматизация процессов управления позволяет:

- своевременно реагировать на постоянно меняющиеся ситуации в гостинице;
- способствует расширению ассортимента дополнительных услуг и совершенствованию качества работы персонала;
- позволяет более эффективно использовать номерной фонд и другие элементы гостиничного бизнеса;
- повышает уровень управления и сервиса в гостинице.

Пользование технотронными новинками предполагает углубление информационного компонента в туристском образовании, постоянное повышение квалификации и совершенствование переподготовки персонала туристских фирм и предприятий сферы туризма и гостеприимства.

В г.Екатеринбурге одними из первых к глобальным компьютерным системам бронирования и резервирования в подключены 11 отелей («Александровский парк», «Атриум палас», «Домашний», «Исеть», «Магистр», «Октябрьская», «Премьер-отель», «Транс-отель», «Урал-отель», «Форт», «Эрмитаж»).

Под гостиничной цепью подразумевается группа гостиниц (самое малое – два, а самое большое – тысячи), осуществляющая коллективный бизнес и находящаяся под непосредственным контролем руководства цепью. Преимущество от любой прибыли получает руководство цепи, но оно же и несет всю ответственность за операционные потери.

Формирование гостиничных цепей способствует продвижению на рынок гостиничных услуг (не только местный, региональный, но и мировой) высокие стандарты обслуживания клиентуры. Самое большое количество цепей принадлежит США и всем им свойственны разные классы обслуживания.

По данным Всемирной Туристской Организации, всего в мире действует 16 млн. гостиниц, причем 20 % из них относятся к гостиничным цепям. Первые цепи отелей зародились в США еще в 30-е годы, и именно в Америке их насчитывается наибольшее количество по сравнению с другими странами. Такие сети, как Marriott International, Holiday Inn Worldwide или ITT Sheraton Corporation хорошо известны в России - под их марками с начала 90-х годов работают крупные гостиничные объекты г. Москвы и Санкт-Петербурга.

Существуют два основных вида гостиничных цепей: интегрированные цепи, которые созданы из однородных единиц, и гостиничный консорциум, который объединяет независимые отели. Формой объединения в гостиничных и ресторанных цепях является также система контрактных соглашений, или «франчайз». Суть ее состоит в том, что крупная фирма заключает контрактное соглашение с уже действующими самостоятельными мелкими предприятиями. При этом мелкому предприятию предоставляется право реализации услуги под маркой головной фирмы на специально оговоренных условиях.

Преимущества построения цепочек очевидны. Эта стратегия показала себя положительно и в российских условиях, при нестабильном рынке. Загрузка отелей известных цепочек на 10-15% выше, чем других российских отелей. Единая система бронирования позволяет вести клиентов по всему маршруту и максимально возможно повышать загрузку. Единая база данных дает возможность формировать удобные маршруты, осуществлять информационную поддержку персонала, обеспечивать высокое качество обслуживания.

Отечественные гостиничные сети находятся практически на этапе становления и развития бизнеса. Положительная динамика развития позволяет предположить, что в скором времени в России появятся полноценные гостиничные сети под сильными брендами. Операторы активно осваивают не только собственный регион, многие из них выходят на рынок СНГ. Некоторым российским сетям удалось открыть первые отели за рубежом, причем не только в странах СНГ. Так, Heliopark Group в 2008 г. открыла отель Heliopark Bad Hotel Zum Hirsch в Германии (Баден-Баден). В октябре 2008 г. «АЗИМУТ» открыл отели в Мюнхене и Кельне.

Образование гостиничных цепей позволяет продвигать на мировой туристский рынок высокие стандарты обслуживания, а также способствует поддержке гостиничного обслуживания туристов. Гостиничные корпорации содействуют распространению и значительному повышению уровня обслуживания туристов, созданию узнаваемого образа гостиничного обслуживания. Туристский бизнес заинтересован в большом разнообразии форм и видов обслуживания, так как это диктуется интересом туристов к знакомству со спецификой мест отдыха. Многие независимые гостиницы создают консорциумы или другие формы сотрудничества в целях сохранения

собственного лица и специфики каждой гостиницы, а также обеспечения конкурентоспособности.

Список литературы:

1. Туризм и гостиничное хозяйство. Под ред. Л.П. Шматько. – Изд.4-е. – Ростов н /Д: Феникс; Изд. центр «МарТ», 2010. – 352 с.

2. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: Справочник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Пичурин И.И., д.эн.
УрФУ, г.Екатеринбург

Начнем с того, что целью развития российской экономики должно быть обеспечение суверенитета страны и тех социальных обязательств, которые в соответствии с конституцией Российской Федерации приняло на себя государство, названное в статье 7 этой конституции социальным. Поэтому называть обеспечение экономической свободы высшим приоритетом, как это нередко звучит в заявлениях высоких руководителей страны, неправомерно. Экономическая свобода может быть инструментом в той мере, в какой она соответствует достижению целей, стоящих перед экономкой страны.

В конце восьмидесятых годов двадцатого века во многих развитых странах восторжествовали идеи неоклассиков, проповедовавших либерализацию в экономике в противовес кейнсианской модели активного участия государства в экономической жизни страны. На фоне развала социалистической системы в СССР, организованного горбачевской командой, фридменовские призывы к денационализации и дерегулированию выглядели для людей, не разбирающихся в причинах резкого снижения эффективности советской экономики, убедительно. Сегодня, многие экономисты, в том числе и нобелевские лауреаты, такие как Стиглиц, Остром, высказывают мысль о том, что мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 года является следствием увлечения дерегулированием и безоглядной веры в превосходство фридмановской модели либеральной экономики. Но в России, по-прежнему, в экономическом руководстве страны провозглашается тезис о нежелательности вмешательства государства в экономику.

При этом глашатаи экономической свободы опираются на следующие положения:

1) частная собственность эффективнее государственной;

2) чем больше возможностей у государства вмешиваться в экономическую деятельность, тем больше возможностей для коррупции у государственных служащих.

Следует сказать о том, что тезис о более высокой эффективности частной собственности по сравнению с государственной, который справедлив для малого бизнеса, совершенно недостоверен для крупного бизнеса, которым де-факто руководят не собственники, а техноструктура. Ни зарубежный, ни российский опыт не подтверждают, что после перехода из государственной собственности в частную крупные компании стали работать более эффективно, если под эффективностью понимать не уровень прибыли, а изменение натуральных затрат на единицу потребительной собственности. Так в российской энергетике после преобразования ее в РАО ЕЭС затраты топлива и человеко-часов на киловатт-час электроэнергии значи-

тельно возросли. Снизилась производительность труда в тоннах нефти на человеко-час и в нефтедобыче.

Миф о более низкой эффективности государственной собственности обусловлен тем, что национализируются отрасли заведомо менее рентабельные, которые нужны обществу, но которыми не хотят заниматься частные собственники из-за больших и не скоро окупающихся инвестиций. Таких сфер деятельности немало. Поэтому в европейских странах доля государственной собственности даже после денационализации девяностых годов составляет 30-40 %, а в России она уже снизилась до 20-25 %.

Относительно возможности более масштабной коррупции при активном государственном вмешательстве в экономику, то это утверждение справедливо. Но надо всегда сопоставлять достоинства и недостатки любого решения. Опыт европейских стран, в которых вмешательство государства в экономику значительно больше, чем в России, а уровень коррупции неизмеримо ниже, свидетельствует о том, что при хорошо продуманной системе ограничений возможности для коррупции и ужесточении ответственности за нее, это отрицательное последствие государственного участия в экономике страны может быть минимизировано. Зато положительные последствия ограничения экономической свободы крупного бизнеса неоспоримо признаются, особенно после мирового кризиса.

Есть еще одно обстоятельство, которое необходимо учитывать при рассмотрении вопроса о либерализации экономики. Это ограничения техногенной деятельности, накладываемые экосистемой нашей планеты.

Решения в этой области могут приниматься только на уровне мирового сообщества. Для этого должны быть международные правила экономического поведения и механизмами контроля за исполнением этих правил. Международное регулирование экономической деятельности возможно, естественно, только при наличии национального регулирования.

Учитывая изложенное, нам представляется целесообразным не уменьшать, а усиливать участие российского государства в экономику. Тем более что для обеспечения обороноспособности страны такое влияние тоже жизненно необходимо.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДОЛГОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПО АМОРТИЗИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ И НАЦИОНАЛЬНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

Пономарева С.В., к.э.н.
ФГБОУ ВПО «ПНИПУ», г.Пермь

В 2011 г. Правительство и Министерство финансов Российской Федерации опубликовало ряд нормативно-правовых актов, регулирующих переход крупных российских предприятий и банков на международные стандарты финансовой отчетности, из них можно выделить:

- Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 г. № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации»;
- Приказ Министерства финансов России от 29.04.2011 г. №164 «О создании Комиссии по определению экспертного органа для проведения экспертизы примени-

мости документов, входящих в состав Международных стандартов финансовой отчетности, на территории Российской Федерации»;

- Письмо Министерства финансов России от 12.12.2011 г. № 07-02-06/240 «Об официальном опубликовании документов международных стандартов финансовой отчетности».

Согласно этим актам российские компании обязаны применять МСФО 32, 39, 7 и 9 регулирующие операции с финансовыми инструментами, поэтому актуальность темы исследования не вызывает сомнения, так как с 01 января 2015 года вступает в действие IFRS 9 «Финансовые инструменты». Стандарт определяет две основные категории активов, которые будут отражаться в трансформированной отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности:

1. Финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости.
2. Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости.

В IFRS 9 «Финансовые инструменты» указаны три фазы по отражению финансовых инструментов (см. табл.).

Таблица – Фазы учета финансовых инструментов, согласно IFRS 9

№ Phase/№ фазы	Phase	Наименование фазы
Phase I	Classification and measurement	Классификация и измерение
Phase II	Amortised cost and impairment of financial assets	Амортизированная стоимость и обесценение финансовых активов
Phase III	Hedge accounting	Учет хеджирования

Амортизированная стоимость — это та же приведенная стоимость, но полученная при дисконтировании не по текущей эффективной процентной ставке, а по первоначальной эффективной ставке.

Формулу амортизированной стоимости долговых инструментов с ожидаемыми будущими купонными платежами выразим следующим образом:

$$AC=\Sigma((PV\text{the future coupon payments})/((1+E)\ ^{\wedge}n\ )+F/((1+E)^{\wedge}n\ )), \quad (1)$$

где AC – amortised cost of financial assets (амортизированная стоимость долговых инструментов);

PV$\text{the future coupon payments}$ – present Value of all expected future coupon payments (приведенная стоимость всех ожидаемых будущих купонных платежей);

F – face-value (номинальная стоимость);

E – the initial effective rate (первоначальная эффективная ставка).

Формулу амортизированной стоимости долговых инструментов с ожидаемыми будущими процентными платежами выразим следующим образом:

$$AC=\Sigma((PV\text{of all expected future percentage payments})/((1+E)\ ^{\wedge}n\ )+F/((1+E)^{\wedge}n\ )), \quad (2)$$

где AC – amortised cost of financial assets (амортизированная стоимость долговых инструментов);

PV of all expected future percentage payments – Present Value of all expected future percentage payments (приведенная стоимость всех ожидаемых будущих процентных платежей);

F – face-value (номинальная стоимость);

E – the initial effective rate (первоначальная эффективная ставка).

В работе Качалина В.В. дается определение премии, дисконта. Премией называют отрицательную разницу между номинальной стоимостью и ценой покупки ценных бумаг [1, С. 204]. Соответственно формула премии по финансовым инструментам будет выглядеть следующим образом:

$Pr = -(F - P)$, (3)

где Pr – premium (премия);

F – face-value (номинальная стоимость);

P – the price of purchase of securities (цена покупки ценных бумаг).

Если премия – это отрицательная разница, то дисконт – это положительная разница между номинальной стоимостью и ценой покупки ценных бумаг.

$D = F - P$, (4)

где D – дисконт;

F – face-value (номинальная стоимость);

P – the price of purchase of securities (цена покупки ценных бумаг).

Амортизация премии определяется как амортизированная стоимость финансового инструмента на конец предыдущего периода за минусом его амортизированной стоимости на конец текущего периода.

Формула амортизации премии будет иметь следующий вид [2, С. 93]:

$AP = AC_{fin\ на\ конец\ базисного\ периода} - AC_{fin\ на\ конец\ текущего\ периода}$, (5)

где AP – amortised premium (амортизация премии);

$AC_{fin\ на\ конец\ базисного\ периода}$ - amortised cost of financial assets on the end of the previous period (амортизированная стоимость финансового инструмента на конец предыдущего периода);

$AC_{fin\ на\ конец\ текущего\ периода}$ - amortised cost of financial assets on the end of the current period(амортизированная стоимость финансового инструмента на конец текущего периода).

Соответственно амортизация дисконта — это амортизированная стоимость на конец текущего периода за вычетом амортизированной стоимости на конец предыдущего периода. Формула амортизации дисконта будет иметь следующий вид:

$AD = AC_{fin\ на\ конец\ текущего\ периода} - AC_{fin\ на\ конец\ предыдущего\ периода}$, (6)

где AD – amortised discount (амортизация дисконта);

$AC_{fin\ на\ конец\ базисного\ периода}$ - amortised cost of financial assets on the end of the previous period (амортизированная стоимость финансового инструмента на конец предыдущего периода);

$AC_{fin\ на\ конец\ текущего\ периода}$ - amortised cost of financial assets on the end of the current period (амортизированная стоимость финансового инструмента на конец текущего периода).

Таким образом, и премия, и дисконт постепенно (в течение срока пребывания финансовых инструментов на балансе организации в том или ином их портфеле) амортизируются (переносятся) на доходы и расходы в отчете о прибылях и убытках.

Список литературы:

1.Качалин В.В. Финансовый учёт и отчётность в соответствии со стандартами GAAP / В.В. Качалин. – М.: Дело, 2007. – С. 204.

2.Шешукова Т.Г., Пономарева С.В. Адаптационная методика оценки финансовых инструментов по справедливой и амортизированной стоимости в соответствии с требованиями МСФО // Вестник Пермского университета. Выпуск 2 (9), 2011. – С.93.

РАВНОВЕСНАЯ И НЕРАВНОВЕСНАЯ СТРУКТУРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ С ЦИКЛИЧЕСКОЙ ФОРМОЙ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ

Попков В.В., д.э.н.
МИАБ, г.Екатеринбург

Синтез представлений об экономических системах как двуединой сущности, - единства кругообразных и коммуникационных процессов приводит к выводу о двойственности экономических системы: а именно о *существовании двух феноменологически непересекающиеся областей*, соответствующих этим процессам [1]. Область внутренних состояний, которая характеризуется кругообразностью и замкнутостью. Хотя принимает участие во взаимодействиях с факторами внешней среды, выступающими в роли инициаторов непрерывных структурных изменений, которые задают динамику ее состояний, но всегда сохраняет кругообразность и замкнутость экономической системы**.** Характеризуется *непрерывными параметрами,* может хорошо описываться параметрически и удовлетворительно отвечать на вопрос «что происходит». Относится к классу систем с неравновесной структурной организацией. Причина нестационарности в таких процессах с положительной обратной связью суть «циклическая причинность» или «режим с обострением» [2]. Наглядная модель – модель распространения пламени в горючей среде. Пламя разгорается, входит в режим обострения, втягивая в себя окружающие ресурсы, тем самым локализуется. Сама локализация есть внутреннее свойство режимов с обострением. Это наиболее парадоксальный из результатов исследований процессов в открытых нелинейных средах. Пламя может при этом конкурировать с соседним пожаром, поглотить его, или быть поглощенным, а также может возникнуть организованная самоподдерживающаяся стационарная равновесная структура. Другая область - это область взаимодействия с внешней средой, которое осуществляется коммуникативным путем, а в роли обобщенного средства коммуникации выступают деньги с бинарным кодом (платеж – неплатеж). Характеризуется разрывностью, дискретностью, - да или нет, 0 или 1. Дает возможность ответить на вопрос, - «что за этим кроется»? Модель выглядит следующим образом: по потенциальному ландшафту («поле путей развития») текут потоки. Текут они, естественно, по руслам. Поток, попадая в поле определенного русла (аттрактора), в нем и остается. Но если поток некоторым образом подвинуть к краю русла-аттрактора, вывести его на гребень между двумя соседними аттракторами, то он оказывается в точке ветвления, бифуркации. Разные школы синергетики выводят, подвигают поток к точке бифуркации разными способами, - этим они и отличаются друг о друга. Пригожин [3] делает это, воздействуя на поток величиной *управляющего параметра*, например, концентрацией некоторого вещества в химической реакции. Если это вещество само является продуктом реакции, то процесс закономерно выходит к точке бифуркации, в зону нестационарности. В экономике таким параметром выступают деньги, которые являются как управляющим параметром, так и результатом экономических процессов. А поскольку в экономике господствуют именно такие процессы, поэтому она принципиально нестационарна. Такая самоорганизация (неравновесное упорядочение) является одним из двух фундаментальных экономических процессов, различающихся по их принципам организации. При неравновесном упорядочении степень неравновесия возрастает и затрачивается деньги, а при равновесном упорядочении степень неравновесия уменьшается, и роль денег сводится к временному замещению разрывов в циклически возобновляемых материальных потоках. Оба процесса взаимосвязаны и имеют разную видимую долю проявлений в сложных явлениях. При пере-

ходе от микросистем, уже обладающих циклической формой осуществления внутренних процессов, к макросистемам, наличие цикличности в микросистемах не означает обязательного появления в макросистеме, представляющей собой множество микросистем, циклического процесса более высокого ранга. Для этого требуется выполнение дополнительных условий когерентной самоорганизации во множестве индивидуальных систем, составляющих макросистему. В частности, необходимым условием для этого является особое состояние открытой нелинейной среды - состояние неустойчивости. Оно означает, по сути, чувствительность нелинейной среды к малым флуктуациям, усиливаемым посредством механизма нелинейной положительной обратной связи. В состоянии неустойчивости всегда заключено нечто, указывающее на связь микро - и макромасштабов. Именно в этих условиях малые возмущения могут определять макрокартину бытия, вид макроструктуры, а малое и случайное имеет прямой выход в макромир. Таким образом, все экономические объекты делятся по принципу упорядочения на два взаимосвязанных и взаимообусловленных типа систем с равновесным или неравновесным упорядочением экономических процессов. Каждый из них имеет свои микро – и макрообъекты, образующие сопряженные пары: «индивидуальный (микрообъект) - множество (коллектив) индивидуальных объектов (макрообъект)». Если существуют и взаимодействуют друг с другом множество микрообъектов с присущей им внутренней замкнутостью и кругообразностью процессов (автопоэзные системы, см [1]), то при условии, что несколько таких циклов оказываются снова соединёнными между собой циклической связью, возникает автопозный гиперцикл второго порядка [1,4]. В нём каждая из «единиц», т.е. цикл первого порядка, выполняет две функции. Во-первых, поддерживает своё собственное воспроизведение и, во-вторых, катализирует воспроизведение из имеющихся ресурсов следующей в цепи «единицы». В условиях ограниченности ресурсов гиперцикл конкурирует с любой автопоэзной единицей, не входящей в него. Он не может стабильно существовать и с другими гиперциклами, если только не объединён с ними в автопоэзный цикл еще более высокого, порядка. Состоя из самостоятельных самовоспроизводящихся единиц, он обладает интегрирующими свойствами. Гиперцикл объединяет эти единицы в систему, способную к согласованной эволюции, где преимущества одного объекта могут использоваться всеми её членами. И наоборот, каждая самовоспроизводящаяся единица получает очевидные преимущества от вхождения в успешно развивающийся гиперцикл. Тип самоорганизации при этом – континуальный (циклы, объединяясь, создают свою внутреннюю среду), непрерывный (разрывы в циклах недопустимы), синкретический (слитность, нерасчлененность разнородных единиц).

Таблица – Признаки циклически организованных микро- и макросистем с неравновесным и равновесным упорядочением

Признаки объектов	Неравновесный	Неравновесный	Равновесный	Равновесный
Ранг	Микро -	Макро -	Микро -	Макро -
Тип самоорганизации	Континуальный, непрерывный, синкретический	Когерентный, дискретный, синергетический	нет	нет
Тип эволюции	Эволюция к неравновесию с формированием новых качеств	Эволюция к равновесию без формирования новых качеств	Отсутствие эволюции	Эволюция без формирования новых качеств
Естественный отбор	есть	нет	нет	нет

Понятие континуальной самоорганизации было предложено в работах А.П.Руденко [5] в применении к эволюционному химическому катализу, но эта концепция также значительно обогащает подходы к изучению экономических объектов. Макросистемы с когерентной самоорганизацией (коммуникативная связь различных гиперциклов с помощью денег без образования циклов) не способны к прогрессивной эволюции, эта задача решается только на уровне микросистем (гиперциклов). От макросистем с когерентной самоорганизацией можно ожидать лишь проявления линейной эволюции без формирования новых качеств.

Список литературы:

1.Попков В.В. Концептуально – теоретические основы экономического конструктивизма. Журнал экономической теории, №4(25), 2010, с.56-70.

2.Князева Е.Н., Курдюмов С.П.. М: КомКнига , «Основания синергетики. Синергетическое мировидение», 2005 г.

3.Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой , М., 1986.

4.Попков В.В., Берг Д.Б., Кузнецов Р.О.. Эволюционное измерение стратегического банковского менеджмента. Екатеринбург: Изд-во Уральский рабочий. 2002.

5.Руденко А.П.. Самоорганизация и прогрессивная эволюция в природных процессах в аспекте концепции эволюционного катализа. // Росс. Хим. журн. 1995. Т. 39. N2. 55–71 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Придачук М.П., д.э.н.
ВАГС, г.Волгоград

Одной из ключевых проблем российской финансовой системы является отсутствие долгосрочных пассивов у её основных участников. Проблемы со структурой пассивов характерны для всей российской экономики, как для предприятий реального сектора, так и для финансового рынка. В отсутствие достаточного количества «длинных» денег банковский сектор не способен выдавать необходимое количество долгосрочных инвестиционных кредитов реальному сектору экономики. На российский фондовый рынок в основном приходят спекулятивные деньги хедж фондов, а не долгосрочных институциональных инвесторов.

Негативные последствия этой проблемы особенно сильно проявились с началом экономического кризиса в 2008 году, когда из-за трудностей с фондированием произошла целая серия марджин-коллов и банкротств, а также существенный обвал российского фондового рынка. По сложившейся мировой практике основным источником «длинных» денег в экономике выступают пенсионные фонды и их аффилированные структуры. В Российской Федерации значительные пенсионные резервы отсутствуют в силу недолгой истории накопительной пенсионной системы и присущих ей структурных проблем. Отсюда, и системные слабости нашего финансового сектора – низкая капитализация и отсутствие долгосрочных резервов. Это порождает дисбалансы в ликвидности и сопутствующие институциональные риски.

Решению данной проблемы могло бы способствовать дальнейшее реформирование пенсионной системы России, которое началось в 2002 году и до сих пор еще не завершено. Согласно этой реформе будущие пенсии были разделены на базовую, обязательную и накопительную часть, на формирование которых производились начисления из фонда оплаты труда. В 2005 году из системы накопительного пенсионного обеспечения были исключены мужчины, родившиеся с 1953 по 1966 год и женщины 1957-1966 года рождения, а соответствующие отчисления на накопи-

тельную часть пенсии стали производиться только для людей, родившихся после 1967 года. При этом эффективность накопительной системы пенсионного обеспечения в том виде, в котором она существует сегодня, вызывает массу вопросов. На сегодняшний день средняя прибавка к пенсии за счет накопительной части составляет чуть более 30 рублей и согласно актуарным расчетам Пенсионного фонда и Министерства экономического развития через 10 лет эта сумма возрастет до 496 рублей, а в 2035 году, когда выйдет на пенсию первое поколение, платившее накопительные взносы полный срок, накопительная часть будет составлять всего 10-12% от среднего размера пенсий, да и то при идеальных условиях инвестирования и инфляции 4%. Частично это вызвано тем, что отчисления на накопительную часть пенсии производятся только для относительно невысоких зарплат - предельная величина базы для расчета страховых взносов – в 2012 году это 512 тысяч рублей.

Накопительная система пенсионного обеспечения в её нынешней форме не приумножает, а наоборот обесценивает изъятые из фонда оплаты труда средства. Доходность инвестирования государственной управляющей компании (ВЭБ) за 2007-2009 годы составила 4,95%, а накопленная инфляция 37,9%. Вероятно, именно поэтому население предпочитает хранить деньги на банковских депозитах либо вкладывать в недвижимость.

В целом российские расходы на пенсии составляют порядка 8 процентов ВВП, а коэффициент замещения (отношение средней пенсии к средней зарплате) составляет 38%. Согласно рекомендациям Международной организации труда коэффициент замещения в 40% является минимальным при тридцатилетнем стаже работы. Без средств федерального бюджета при финансировании пенсии только за счет текущих пенсионных отчислений коэффициент замещения составил бы около 20%. Для сравнения, в европейских странах этот показатель превышает 50%, а в наиболее развитых государствах приближается к трем четвертям от заработной платы. Правда и пенсионные расходы этих стран превышают 12% ВВП, что с учетом растущего госдолга будет тормозить дальнейший экономический рост. Впрочем, с 2008 года пенсии в России растут существенно выше зарплат – чуть больше двух лет назад коэффициент замещения был равен 23%.

Проблема реформирования накопительной части пенсионного обеспечения заключается в том, что по демографическим причинам без повышения пенсионного возраста и отмены льготных пенсий невозможно вернуться и к солидарной пенсионной системе, когда каждое поколение не накапливает себе пенсию, а просто оплачивает текущие платежи старикам, рассчитывая, что так же поступят по отношению к ним. Последние несколько десятилетий во всем мире, включая Россию, происходит стремительное старение населения. Сегодня пожилые люди – это самая быстрорастущая часть населения. В 2008 году все население планеты увеличилось на 1,2%, количество людей старше 65 лет на 2,1%, а людей старше 80 лет на 4,3%. Рост уровня жизни и развитие медицины привели к тому, что за последние 60 лет средняя продолжительность жизни жителя Японии увеличилась с 52 до 82 лет и сейчас число людей старше 65 лет приближается к четверти всего населения (в Германии и Италии эта цифра превысила 20%). Все это привело к тому, что в провинциальных японских городах огромное количество работающих семидесятилетних граждан, особенно в сфере услуг. Подобная трансформация общества самым существенным образом влияет на все сферы экономики, политики и социального устройства. Своего рода «эффект бабочки», последствия которого мы еще не знаем. Старение населения вызывает резкий рост затрат на здравоохранение. Пожилые люди не любят перемены, конкуренцию и риск, что затрудняет экономическую и политическую модернизацию. Рост социальных обязательств, связанный со старением общества, вызывает практически неизбежное увеличение налоговой нагрузки на работающее

население, что в свою очередь влияет на экономический рост, а также дестимулирует работоспособных граждан к труду и уплате всех установленных налогов. Следует отметить, что наряду с этими изменениями продолжительности жизни для Японии характерно и «лидерство» в иной сфере – самый большой государственный долг (около 200% ВВП) и длительный период экономической стагнации. Ровно этими же трендами следуют и другие развитые страны и относительно роста продолжительности жизни и относительно роста государственного долга. На вопрос о взаимосвязи между этими параметрами ответит время и дополнительные научные исследования, но то, что эти изменения в той или иной степени происходят во всем мире ясно уже сегодня. Сложность заключается в том, что в отличие от государственных и корпоративных финансов, в вопросах пенсионного обеспечения зачастую слишком большой временной лаг между датой принятия решения и его последствиями, а в условиях стремительных изменений экономики, социальной сферы и медицины, а также демографических тенденций, прошлый опыт практически никогда нельзя в чистом виде применять в текущих условиях.

Всего 70 лет назад пенсионные системы существовали только в 33 странах. К началу двадцать первого века их число выросло более чем в 5 раз, но и сегодня в латиноамериканских странах в систему пенсионного обеспечения включено не более половины трудоспособного населения, а в Китае и того меньше. За последние сорок лет ожидаемый период дожития после выхода на пенсию в развитых странах вырос почти в два раза. Например, в Финляндии с 1970 года эта цифра выросла с 10,8 до 19,6 лет, во Франции с 13,4 до 26,2 лет, то есть в течение одного поколения кардинально поменялись существенные элементы пенсионной системы.

Центральной проблемой российской системы пенсионного обеспечения является огромное количество льгот по досрочному выходу на пенсию. В советское время подобные льготы использовались для решения крупных народнохозяйственных задач, стоящих перед советской экономикой, а уже после распада СССР этот список был существенно расширен благодаря отраслевым и профсоюзным лоббистам. В результате сегодня право досрочного выхода на пенсию имеют как люди, которые работали на государство, например военные, так и работники частных структур в зависимости от региона проживания и отрасли. При этом налог на фонд оплаты труда для этих работников платится в том же объеме, что и для остальных, то есть фактически их льготы в дальнейшем оплачиваются за счет взносов остальных граждан. Это привело к тому, что около трети граждан России (10,5 млн. чел) выходят на пенсии досрочно. С учетом этого средний реальный выход на пенсию составляет 54 года для мужчин и 52 года для женщин. Представляется, что подобная ситуация требует незамедлительного пересмотра. Проблема труда на вредных производствах должна решаться путем комплексных мер по модернизации предприятий, внедрения элементов дополнительного страхования, повышения оплаты труда работников соответствующих специальностей в сочетании с активным использованием системы негосударственных пенсионных фондов.

Кроме того, необходимо предпринять ряд мер, направленных на повышение финансовой грамотности населения, чтобы граждане понимали, что ответственность за финансирование своего нетрудоспособного будущего лежит в первую очередь на самом гражданине. Государство может и должно обеспечить минимальный набор благ, необходимый для жизни, но не стоит безоговорочно рассчитывать, что уровень этого обеспечения будет очень высок. Пенсия это все же в большей мере элемент социальной защиты и напрямую связана с экономическим ростом и производительностью труда в стране.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПЛАНОВОЙ И РЫНОЧНОЙ МОДЕЛЕЙ В МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ ОТРАСЛЯХ МИРОВОЙ И НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Прилуков А.Н., к.соц.н.
Институт горного дела ДВО РАН, г.Хабаровск

Значительный даже по историческим меркам, двадцатилетний срок проведения Россией рыночных реформ, её состоявшееся в 2011 г вступление во Всемирную торговую организацию не снижают остроты проблем, связанных с поиском оптимальных шагов дальнейшего движения в выбранном направлении и наилучших способов достижения ставящихся целей. Связано это отнюдь не с непродуманностью или нерешительностью предпринимаемых Россией действий, а во многом с беспрецедентной динамичностью современной мировой экономики, её продвигающейся ускоренными темпами глобализацией, полиморфностью и разноуровневостью развития её национальных и отраслевых звеньев. Немалое количество проблем современной мировой, а вслед за ней и национальных экономик вызвано недостаточной разработанностью и отлаженностью механизмов финансового и межотраслевого регулирования, особенно на транснациональном уровне, что, в частности, входит в число причин возникновения участившихся в последнее время экономических кризисов, охватывающих одновременно многие страны и обширные регионы мира.

Хотя нынешний финансовый кризис, оказывающий значительное отрицательное воздействие на США, большинство стран Европы и другие государства, по некоторым внешним признакам обходит стороной минерально-сырьевые отрасли, а также в целом первичный сектор мировой и многих национальных экономик, а Россия, Австралия и другие страны-продуценты минерального сырья даже черпают из этого определённые выгоды для себя, однако не существует никаких гарантий относительно того, что подобная благоприятная для минерально-сырьевого сектора конъюнктура будет сохраняться неограниченно долго и не сменится очередным спадом в горнодобывающих и перерабатывающих отраслях промышленности, который вновь потребует, как это бывало и раньше, проведения их радикальной реорганизации, нацеленной на сохранение, как минимум, живучести и хотя бы минимальной конкурентоспособности на национальном и мировом уровнях.

Помимо этого, имеющимися статистическими выкладками, охватывающими большие промежутки времени, подтверждается наличие долговременных тенденций, ставящих первичный сектор мировой экономики и, в частности, её минерально-сырьевые отрасли в ущемлённое и, более того, постепенно ухудшающееся положение по сравнению с бурно развивающимися финансовым сектором и рядом новых высокотехнологичных отраслей.

Долговременный мониторинг названных процессов, выполнявшийся в Институте горного дела ДВО РАН на протяжении более двадцати лет, показал, что сменяющие друг друга периоды рецессии и подъёма в минерально-сырьевых отраслях мировой и национальных экономик характеризуются не только чередованием существенно различающихся значений суммарных объёмов выпускаемой продукции, получаемой предприятиями прибыли и других важнейших экономических показателей, но почти синхронной с этим сменой раундов их организационного реформирования, нацеливаемого на либерализацию экономической активности либо, напротив, подчинение более жёсткому контролю и патронажу со стороны государства, вплоть до деприватизации и национализации предприятий и целых отраслей минералопользования. Если для России, бывших союзных республик и стран социалистического содружества после его распада типичными направлениями организационного реформирования были разгосударствление и приватизация предприятий рассматриваемо-

го сектора экономики, то в странах Западной Европы, Юго-Восточной Азии, Африки и Латинской Америки в разные периоды наблюдались взаимно противоположные направления организационной перестройки, не прекращающиеся местами и в настоящее время.

Подобный же долговременный мониторинг, осуществлённый по отношению к ряду крупных зарубежных и отечественных предприятий минералопользования, таких, например, как действующие в России, по существу транснациональные корпорации “ОАО ГМК “Норильский никель”, “Полюс золото” и другие, показал, что в разные периоды своей деятельности, а иногда и практически одновременно эти предприятия осуществляют разнонаправленные действия, свойственные в одних случаях плановой, а в других – рыночной формам хозяйствования.

На основе разработанной в ходе исследования модели организационной структуры минералопользования, обобщающей современный мировой опыт и частично вобравшей в себя теоретические разработки предшествующих исследований, продемонстрировано наличие значительных совпадений в организации промышленного производства минерального сырья в условиях плановой и рыночной экономики.

В результате другого обобщающего сопоставления показано, что многие отрасли минералопользования в силу своих специфических особенностей просто не укладываются в совокупность требований, априорно предполагающихся классической либеральной моделью рыночной экономики. Исходя из опыта таких традиционно рыночных стран с развитой горнодобывающей промышленностью, как Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, ФРГ, ЮАР и других, следует, что участие государств в работе минерально-сырьевых секторов экономики отнюдь не ограничивается относительно кратковременными периодами экономических кризисов и посткризисного восстановления, но присутствует практически постоянно и выражается, в частности, в организации сбалансированного взаимодействия минерально-сырьевого и других секторов национальных экономик, создании и поддержании функционирования транспортной и других видов инфраструктуры в районах деятельности горнодобывающих и перерабатывающих предприятий, отстаивании интересов национальных промышленных производителей и пользователей минерального сырья на мировой арене.

Перечисленная совокупность фактов свидетельствует о том, что деятельность обладающих особой спецификой отраслей минералопользования как внутри национальных экономик, так и на транснациональном уровне не ограничивается рамками одной избранной экономической модели и является примером своеобразного симбиоза двух основных противоборствующих в настоящее время форм организации производства – плановой и рыночной. Характерной особенностью текущего периода является, пожалуй, то, что вслед за распадом социалистического лагеря это противоборство в значительной степени избавилось от признаков антагонистического противостояния двух государственно-политических систем. При этом наиболее актуальными областями его проявления всё в большей мере становятся, во-первых, национальные экономики государств, включая традиционно рыночные, и, с другой стороны, мировая экономика в целом в лице увеличивающих свой удельный вес и влияние транснациональных корпораций, а также таких новых форм межнационального взаимодействия, как различные межгосударственные союзы, транснациональные финансовые, внедренческие и другие организации.

Что касается минерально-сырьевых секторов экономики стран-продуцентов соответствующей продукции, включая и наиболее промышленно развитые, то в ходе исследования продемонстрировано наличие в их институциональной структуре системных элементов, факторов и процессов, часть которых в наибольшей мере ха-

рактерна для плановой, другая – рыночной формы хозяйствования. Взаимодействие двух названных совокупностей заключается не столько в их взаимоисключающем противоборстве, сколько во взаимодополняющем сосуществовании и динамичном конкурентном соперничестве, приводящем в некоторые периоды и на определённых уровнях организационной структуры к относительному возобладанию плановых либо рыночных механизмов при сохранении у конкурирующих механизмов компенсаторных и дополняющих функций.

Вытекающей отсюда реальной задачей проводимых в национальном минералопользовании реформ является поиск, разработка и практическая реализация таких сочетаний плановых и рыночных механизмов, которые наряду с удовлетворением не всегда подкрепляемых надёжными аргументами призывов к дальнейшей либерализации экономики отвечали бы вполне конкретным требованиям, вытекающим из необходимости сохранения, а в необходимых случаях также укрепления управляемости экономических процессов и повышения их эффективности на всех уровнях, включая государственный.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИЗМЕРЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Соловьев Ю.В
ОмГУ им. Ф.М.Достоевского, г.Омск

Современные экономические реалии ставят принципиально новые задачи перед федеральными и местными органами власти. Решение задач социально-экономического развития, достижение нового качества экономического роста требует новых подходов и методик в государственном управлении на всех уровнях. ГЧП это – закрепленный контрактом институциональный и организационный альянс между государственным и негосударственным секторами в целях обеспечения производства общественных благ, либо продукта, который традиционно обеспечивается госсектором. ГЧП является одним из механизмов привлечения инвестиций и знаний частного сектора в сферу государственной ответственности.

В западной практике целесообразность и эффективность ГЧП обычно рассматривается через призму философии Value for money (VfM) т.е. лучшего соотношение стоимости проекта и качества его исполнения, что означает, что цели проекта должны быть достигнуты минимальными издержками и максимальной (оптимальной) отдачей на вложенные ресурсы. Впрочем, VfM – это в большей степени общая философия, которая в ГЧП реализуется через конкретные методы оценки и управления на каждом этапе реализации проекта.

Вопросы эффективности ГЧП необходимо рассматривать отдельно на стадии ex-ante (до подписания соглашения – отбор и сравнение альтернатив, VfM-проверка) и ex-post (контроль выполнения контракта, соответствие проекта целям, заложенным в него государством). На ex-ante стадии необходимо провести компаративистский анализ, выбрать наилучшую альтернативу. В случае выбора варианта ГЧП и заключения соответствующих контрактов на первый план выходит задача управления эффективностью, пути решения которой должны быть заложены в соглашение еще на стадии разработки контракта.

Мы предлагаем двухэтапную систему оценки возможности использования ГЧП. На первом этапе производится оценка качественных показателей, на втором –

количественная оценка. Оценка качественных показателей предполагает применение ГЧП при следующих условиях:

1. Проект не может быть реализован силами и ресурсами гос. сектора.
2. Существует интерес частного сектора к проекту.
3. Не существует каких-либо законодательных и иных ограничений на привлечение частного сектора к работам по преку.
4. Государственная поддержка общественно значимого проекта, осуществляемого частным сектором, позволит закончить его быстрее.
5. Существует поддержка граждан для привлечения исполнителя из частного сектора для реализации конкретного проекта.
6. В проекте существуют возможности для инноваций.
7. Имеется история позитивного, уже приводившего к удовлетворительным результатам взаимодействия секторов.
8. Платежи конечных пользователей могут покрыть издержки проекта.
9. Конечный результат проекта можно оценить, измерить.
10. Существует возможность выбора партнера на основе конкурентного механизма.
11. Существуют возможности для ускорения экономического развития при применении ГЧП.
12. Частный партер может увеличить качество, снизить издержки или сократить срок осуществления проекта относительно варианта выполнения работ гос. сектором.

Если соблюдается одно или несколько из этих условий, то можно говорить о потенциальной целесообразности применения ГЧП. Количественная оценка последнего (12-го) пункта и составляет суть второго этапа, количественного анализа, осуществляемого в странах-пионерах ГЧП в рамках методологии «Сравнения уровня затрат» (т.н. «Public sector comparator» – PSC).

PSC выступает как средство оценки стоимости выполнения проекта ГЧП силами госсектора, что позволяет, с одной стороны, делать вывод о целесообразности вовлечения в проект частного сектора, с другой (в случае положительного ответа на первый вопрос) – создать базу для сравнения предложений участников торгов.

На наш взгляд, наиболее полная система предконтрактной оценки существует в Австралии. Составными частями Австралийской системы являются:

- Анализ прямых и косвенных прогнозных затрат с точки зрения проекта в целом (в том числе капитальных затрат, текущих расходов, расходов по управлению и т.д.) на основе ставки дисконтирования, реальной налоговой ставки и прогнозного уровня инфляции. Расчет прогноза доходов и расходов, движения денежных средств.
- Анализ и величина рисков, остающихся у государства (обычно - риск спроса, форс-мажорные риски)
- Анализ и величина рисков, передаваемых частной стороне (например, риски постройки, разработки проекта, управленческие, технологические риски)
- Принцип «равенства конкурентной позиции», означающий аналитическое устранение факторов, могущих привести к неравенству условий для участников (в т.ч. налоговые льготы, страховые премии и т.п.).

Ключевыми препятствиями для широкого использования в России подобных методик оценок на наш взгляд являются:

- Отсутствие адаптированной методологии для проведения анализа.
- Отсутствие данных, которые могли бы служить отправной точкой для расчета показателей в рамках PSC, что связано как с непродолжительным периодом развития ГЧП в современной России, так и с длительными сроками реализации ГЧП-

проектов. Отметим, что работы по методологическому обеспечению проектов, по сбору информации проводятся во Внешэкономбанке, в НП «Центр развития государственно-частного партнерства».

- Существование потенциальной опасности, что в условиях низкого качества прогнозирования подобные методики будут использоваться как экономическое обоснование уже принятых политических решений.

На ex-ante этапе целесообразно прибегнуть к более привычным средствам и критериям выбора частного партнера (механизмы открытого конкурса). Однако на данной стадии необходимо разработать систему управления эффективностью, предусматривающую как механизм оценки и мониторинга деятельности партнеров, так и систему стимулов для каждой из сторон. Использование ключевых показателей эффективности (КПЭ), позволяет наиболее полно и точно настроить систему стимулов. Мы считаем, что при построении системы управления эффективностью ГЧП-проекта на основе КПЭ необходимо принять во внимание следующие аспекты:

1. Для достижения мощного социально-экономического эффекта, проекты ГЧП должны быть увязаны с макро- и мезоэкономическими потребностями Российской Федерации в целом, ее регионов и территорий. Это означает, что КПЭ проекта должны быть приведены в соответствие с показателями утвержденными в нормативных документах федерального и регионального уровня, с целями агентств, курирующих проект.

2. Кроме декомпозиций целей социально-экономического развития в задачи конкретного проекта, при разработке КПЭ должны быть учтены требования ко всем фазам жизненного цикла проекта.

3. Учитывая длительный срок реализации проектов, контракт должен быть достаточно гибким, обеспечивая адаптацию КПЭ к изменяющимся условиям внешней среды при сохранении уровня качества.

4. Система КПЭ не является единственным управленческим рычагом, но дополняет более традиционные виды планов и контрольных мероприятий, используемых в ГЧП. КПЭ – необходимое, но не достаточное условие достижения VfM.

5. КПЭ можно привязать к конечным результатам, достигаемым в ходе каждого этапа.

Применение вышеназванных методов требует проведения ряда организационных мероприятий на федеральном уровне:

1. Создание механизма подготовки и переподготовки профессиональных кадров для системы ГЧП.

2. Осторожный перенос опыта конкретных зарубежных кейсов при создании схожих форм ГЧП, что позволит инкорпорировать прогрессивные методы управления ГЧП в российскую практику.

3. Используя упрощенные варианты зарубежных методик, провести проверку их работоспособности на нескольких «пилотных» проектах, в которых указанные методы не будет являться определяющими, но будут сосуществовать параллельно с уже использующимися в российской практике.

4. Разработка унифицированных методов и общих (хотя бы в рамках отдельных отраслей) подходов, что позволит ускорить процесс организации новых ГЧП, повысить его прозрачность, поможет создать доверие к ГЧП со стороны общества и потенциальных участников.

5. Организация систематического сбора и анализа данных поступающих от проектов ГЧП в едином центре.

6. Создание единого органа федерального уровня по вопросам ГЧП.

Проекты ГЧП должны рассматриваться в связи со стратегией развития регионов, а цели и результаты должны «работать» на достижение целей экономической

политики. Наличие такой связи позволяет целенаправленно использовать и потенциал частных участников, и бюджетные средства, и государственные активы, достигая синергетического эффекта с точки зрения развития экономики страны в целом. Мы предлагаем взять за основу австралийский вариант PSC для оценки предконтрактной эффективности, а модель, построенную на основе ключевых показателей эффективности, для мониторинга исполнения проекта и оценки ex-post. Внедрение указанных методик поможет повысить качество государственно-частного взаимодействия, а перечисленные мероприятия будут способствовать успешному внедрению обозначенных методов в российскую практику.

ЛОГИКО-ВЕРОЯТНОСТНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Соложенцев Е.Д.
ИПмаш РАН, г.Санкт-Петербург

Предлагается логико-вероятностная (ЛВ) модель успешного развития России, включающая в себя в качестве ядра логическое объединение сценариев «Повышение рождаемости в России» и «Увеличение спроса на недвижимость в России». В технологию построения модели, анализа и управления введен метод оценки вероятностей событий по экспертной информации.

Требования к моделям сформулировали выдающиеся ученые XX века. Норберт Винер и Джон фон Нейман считали, что методы для управления экономическими и социальными системами должны опираться на комбинаторику, логику и множества. Рудольф Калман писал, что проблема <<данные -→ модель, объясняющая данные>> есть основная для любой отрасли науки.

Этим требованиям отвечают информационные интеллектуальные инновационные технологии (*И^3-технологии*) с ЛВ-моделями риска. Построение ЛВ-модели развития России заключается в разработке сценария, Л- и В-моделей риска и определении вероятностей инициирующих событий (ИС). ЛВ-анализ системы - в определении вкладов ИС в итоговое событие, оперативное и стратегическое управление – в распределении ресурсов на снижение риска.

1. Технологии управления рисками *(Risks management technologies)* представлены компонентами: ЛВ-исчисление, классы ЛВ-моделей, процедуры классов, программные средства, примеры приложений, учебный курс. *ЛВ-исчисление* содержит более двадцати новых положений. Выделены к*лассы ЛВ-моделей:* моделирование, классификация, эффективность и прогнозирование. Разработаны п*роцедуры*: построение моделей, идентификация моделей, анализ, управление и прогнозирование риска. *Специальные программы*: АСМ 2001, ROCS-2, АСПИД–3W. Описано 30 *приложений. Учебный курс* «Технологии управления рисками» рассчитан на 2 семестра, имеет 16 лаб.работ на ПК [1].

2. ЛВ-модель развития России Y_{33} построена Л-объединением сценариев *Повышение рождаемости в России* Y_{32} и *Увеличение спроса на недвижимость* в России Y_{31}. В модели инициирующие, производные и итоговое события связаны ИЛИ, И, НЕТ. Вероятности ИС Y_1-Y_{21} оценивают по экспертной информации.

ИС сценария *Увеличение спроса на недвижимость в России*: 1 – увеличение рабочих мест, 2 - качественное образование, 3 - увеличение застроек, 4 - проведение тендеров, 5 - покупка фьючерсов, 6 - поиск поставщиков, 7 – социальные программы, 8 - уменьшение ставок на ипотеку, *9 - экономическая стабильность в стране.* ИС сценария *Повышение рождаемости в России*: 10 – правовая защита

матерей, 11 - правовая защита семьи, 12 - обеспечение жильем, 13 - помощь малообеспеченным семьям, 14 - программа «Здоровье», 15 – увеличение зарплаты, 16 - поддержка государства, 17- строительство детских сад-ов, *9 - экономическая стабильность в стране,* 18 - улучшение качества мед.-обслуживания, 19 - бесплатное мед.обслуживание, 20 - досуг, 21 - доход семьи. Сложность вычислений вызывают повторные ИС, так Y_9 входит в оба сценария.

Запись структурной модели в виде кортежей. Итоговое событие: G (Л-операция; $G_1, G_2, \ldots$) – главная цель сценария; G_1 (Л-операция; $term_{11}$, $term_{12}, \ldots$), G_2 (Л-операция; $term_{21}$, $term_{22}$, …) – подцели. *Производные события:* Y_d $(\vee; Y_{d1}, Y_{d2}, \ldots)$ – из соединения событий $Y_{d1}, Y_{d2}, \ldots$ Л-связью ИЛИ; Y_d $(\wedge; Y_{d1}, Y_{d2}, \ldots)$ – из соединения событий $Y_{d1}, Y_{d2}, \ldots$ Л-связью И.

ЛВ-модель успешного развития России, записанная в виде кортежей:

$Y_{33} = G\ (\vee;\ G_1,\ G_2)$; $Y_{31} = G_1\ (\wedge;\ Y_{23},\ Y_{24},\ Y_{25})$; $Y_{32} = G_2\ (\wedge;\ Y_{26},\ Y_{27},\ Y_{28},\ Y_{29},\ Y_{30})$;

$Y_{22}\ (\vee;\ Y_5,\ Y_6)$; $Y_{23}\ (\vee;\ Y_1,\ Y_2)$; $Y_{24}\ (\vee;\ Y_3,\ Y_4,\ Y_{22})$; $Y_{25}\ (\vee;\ Y_7,\ Y_8,\ Y_9)$; $Y_{26}\ (\vee;\ Y_{10},\ Y_{11})$; $Y_{27}(\vee;\ Y_{12},\ Y_{13},\ Y_{14})$; $Y_{28}\ (\vee;\ Y_{15},\ Y_{16},\ Y_{17})$; $Y_{29}\ (\vee;\ Y_9,\ Y_{18},\ Y_{19})$; $Y_{30}\ (\vee;\ Y_{20},\ Y_{21})$.

ЛВ-модель может быть расширена присоединением еще нескольких сценариев с использованием Л-связей. Общий сценарий просто записать в виде кортежей.

ЛВ-модель успешного развития России строилась и исследовалась программой АСМ 2001. Не приводя здесь Л- и В-модели из-за их громоздкости, опишем характеристики этих моделей и результаты по трем моделям: Y_{31}, Y_{32}, Y_{33}. Оценки вероятностей ИС получены по экспертной информации.

Сценарии Y_{31} и Y_{32} связаны ИЛИ: $P_{31}=0.3191$ – вероятность, Л-модель есть Л-сумма 24 произведений Л-переменных ИС, а В-модель - сумма 24 произведений вероятностей ИС. $P_{32}=0.0252$ – вероятность, Л-модель есть Л-сумма 108 произведений Л-переменных ИС, а В-модель - сумма 108 произведений вероятностей ИС; $P_{33}=0.3294$ – вероятность; Л-модель есть Л-сумма 132 произведений Л-переменных ИС, а В-модель - сумма 310 из произведений.

Сценарии Y_{31} и Y_{32} связаны операцией И: $P_{33}=0.0079$ – вероятность успеха, Л-модель является Л-суммой более 400 произведений Л-переменных ИС, а В-модель - суммой более 400 произведений вероятностей ИС.

Анализ риска системы выполняют по значимостям и вкладам ИС. Рассматривают структурную и В-значимость ИС. Структурная значимость учитывает место события в структуре и количество путей с событием, ведущих к цели. В-значимость учитывает как место ИС в структуре, так и его вероятность. Определяют вклады событий на минус и плюс в риск. Значимость повторного ИС Y_9 в успехе Y_{33} намного больше, чем ИС Y_5 *и* Y_{16} с такой же вероятностью.

Оперативное управление риском осуществляют по количественному анализу значимостей и вкладов ИС, принимают решение об изменении вероятностей наиболее значимых ИС и выделяют ресурсы на изменение ИС.

Стратегическое управление риском *осуществляют по* схеме управления системой как сложным объектом [1]. Оно состоит в управлении движением по выбранной траектории и коррекцией при отклонении от нее (рис.).

Здесь: *Ру* – вероятность успешного развития России, *U* - управляющие воздействия, *W* - корректирующие воздействия, *N* – этапы. Систему переводят из начального состояния *A* в конечное *B* по выбранной траектории *A-B* за несколько этапов. При разработке программы развития заранее готовятся к неприятностям, предусматривая коррекции *W* - некие структурные решения и ресурсы. При разработке программы стратегического управления (развития) определяют значения *Ру, W, U* на этапах развития. Л-модель риска неуспеха управления для всех этапов $Y=Y_1 \vee Y_2 \vee \ldots \vee Y_n$, где $Y_1, Y_2, \ldots, Y_n$ - Л-переменные для этапов. В технологию разработки и

анализа ЛВ-модели развития России включен метод оценки вероятностей событий по экспертной информации.

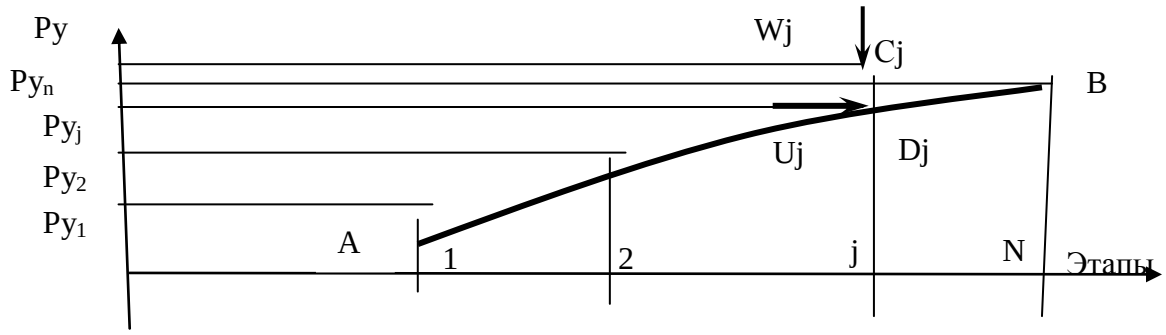

Рисунок – Схема стратегического управления развитием

3. Оценка вероятностей событий по экспертной информации необходима и для других ЛВ-моделей, которые могут объединяться с рассмотренной ЛВ-моделью развития России.

ЛВ-модель противодействия взяткам и коррупции [1, 2] построена по сценарию: неуспех решения проблемы происходит из-за неуспеха «субъектов» *S* и «задач» *T*. Задачи $T_1, T_2,\ldots,T_m$ составляют ЛВ-модели противодействия взяткам и коррупции: T_1 – в учреждении, T_2 –чиновников, T_3 –при обслуживании. Субъекты это Государство S_1 *ИЛИ* Бизнес S_2 *ИЛИ* Служба экономических преступлений S_3 *ИЛИ Ученые* S_4 *ИЛИ* Общественное мнение S_5.

ЛВ-модель операционных рисков (ОР) банков [1] включает события-субъекты *S* и события-задачи *T*, составляющих суть проблемы. Субъектами выступают государство S_1, Центральный банк и контролирующие органы S_2, Банки S_3, Ученые S_4 и Общественное мнение S_5.

Синтез вероятностей ИС для ЛВ-модели выполняют, чтобы опреде-лить риск итогового события. Задача решается методом рандомизированных сводных показателей (МРСП) с использованием системы поддержки принятия решений АСПИД-3W по нечисловой, неточной и неполной экспертной информа-ции (ННН-информации) [3]. Эксперт не может дать точную оценку вероятности одного события. Он сделает это точнее и объективнее, если будет оценивать 2--3 альтернативные гипотезы и учитывать их весомости. Оценки вероятности гипотез дают несколько экспертов и затем их объединяют.

Задают шаг дискретизации весомостей гипотез, например 1/50. Эксперт-ная информация по весомостям задается в виде: интервалов допустимых зна-чений, неравенств, равенств и $w_1+w_2+\ldots+w_m=1$. Вычисляют область допустимых значений весомостей и математические ожидания оценок. Вычисления повторяют для каждого эксперта. Составляют таблицу оценок весомостей гипотез от всех экспертов. Вычисляют сводные оценки весомостей w_1^*, w_2^*, w_3^* гипотез по данным таблицы и весомостям экспертов.

Анализ вероятностей ИС осуществляется по известному значению риска производного события, в которое они входят. Это позволяет управлять риском, изменяя вероятности ИС путем вложения ресурсов. Также задают шаг дискретизации весомостей ИС, вводят экспертную информацию по весомостям ИС, вычисляют вероятности ИС по вероятности P_Y производного события и полученным оценкам весомостей ИС: $P_1=P_Y\, w_1^*;\ P_2=P_Y\, w_2^*;\ \ldots P_m=P_Y\, w_m^*$.

Анализ распределения потерь или ресурсов на ИС выполняют, если известно значение потерь Q_{loss} или ресурсов Q_{res} для производного события. Это позволяет управлять системой, вкладывая ресурсы в наиболее значимые ИС. Анализ сведен к определению долей t_i, $i= 1, 2 \ldots, n$ каждого ИС в объеме ресурса (потерь)

производного события. Доли или веса $t_1, t_2, \ldots, t_m$ *ИС* оценивают по уже описанной схеме. Ресурсы на ИС: $Q_1 = t_1 Q_{res}; Q_2 = t_2 Q_{res}; \ldots; Q_m = t_m Q_{res}$.

Таким образом, *п*редложена ЛВ-модель развития России, включающая в себя в качестве ядра Л-соединение сценариев *Повышение рождаемости в России* и *Увеличение спроса на недвижимость в России*. В технологии построения моделей, анализа и управления введены методы рандомизи-рованной оценки вероятностей событий по экспертной информации.

Список литературы:

1. Соложенцев Е.Д. И^3 - технологии для экономики.- СПб.: Наука, 2011. – 387с.

2. Соложенцев Е.Д., Карасев В.В. И^3-технологии для управления риском в экономике. – Журнал экономической теории, N2, 2010. С.151-162. 3. Колесов Д.Н., Михайлов М.В., Хованов Н.В. Оценка сложных финансово-экономических объектов с использованием системы поддержки принятия решения АСПИД-3W: Учебное пособие. СПб.: ОЦЭиМ, 2004.– 64

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Стеблякова Л.П., д.э.н.
КарГТУ, г.Караганда, Казахстан

В Послании народу Казахстана 2012 г. Глава государства Н.А. Назарбаев определил социально-экономическую модернизацию как главный вектор развития страны и продолжение принятой ранее Программы форсированной инновационной индустриализации. Успех модернизации во многом обусловлен четкостью определения механизма ее реализации.

Как известно, существуют два наиболее распространенных направления в регулировании экономики: неоклассическое и кейнсианское. Неоклассическое направление стоит на позициях автоматического саморегулирования рыночной системы. Кейнсианское направление исходит из необходимости вмешательства государства в рыночную систему, особенно в условиях депрессии и связанной с ней безработицы. Однако необходимо иметь в виду, что функции, цели и задачи государственного регулирования экономики меняются с ходом истории, зависят от внутренних и внешних условий, которые оказывают мощное влияние в связи с глобализацией мировой экономики и необходимостью перехода к инновационному типу развития, а также определяются уникальностью современного периода, связанного с происходящей радикальной трансформацией национальных экономических систем, с разразившимся мировым экономическим кризисом, который оказал мощное влияние на всю мировую экономику и экономики отдельных стран.

При выработке модели модернизации принципиально важно иметь в виду, что в различных экономических системах рынок и соответственно рыночный механизм неоднородны. Так, рынок развитых и рынок развивающихся стран, к которым можно отнести и Казахстан, принципиально отличаются друг от друга. Зачастую в развивающихся экономических системах отдельные рыночные механизмы либо вообще не работают, либо работают с искажениями (не по рыночному). В этих условиях может возникать необходимость усиления регулирующей роли государства, причем не только в целях нивелирования «провалов» рынка, но и для запуска определенных рыночных механизмов, в том числе путем институциональных преобразований, придания системе целенаправленного движения. При этом особую значимость приобретает процесс целеполагания, обеспечения эффективности государственного регулирования, принятия государством на себя функций, соответствующих тому или иному

этапу модернизации экономических систем, определения адекватных средств достижения поставленных целей.

Учитывая, что Казахстан в сложившихся условиях находится на позициях «догоняющего» развития, при формировании модернизационной модели он должен учитывать опыт «догоняющих» стран. Как известно, модель рыночной экономики этих стран базировалась на сильном государстве, проводившем активную промышленную политику, структурные реформы, широко использующем методы программирования, применявшем сильные протекционистские средства. Именно государственные меры обеспечили поднятие конкурентоспособности национального производства и сделали возможным его выход на международные рынки.

Чрезмерно сильное государство, с одной стороны, является гарантом индустриального прорыва при «догоняющей» стратегии, а с другой – служит ловушкой при проведении дальнейшей модернизации. Это связано с тем, что госаппарат берет на себя функции не только экономической, но и социальной, и политической модернизации, вследствие того, что социальные группы, которые могли бы стать лидерами модернизации, недостаточно сильны. При таком подходе основная проблема состоит в том, что внешне основные цели модернизации как будто достигаются – формируется индустриальная основа, выстраиваются институты, схожие с передовыми образцами – однако механизм саморазвития так и остается незапущенным, т.к. государство не может (а чиновники не всегда хотят) передавать часть своих функций бизнесу и гражданскому обществу. Государство не может ослабнуть вследствие повышенных обязательств, которые оно на себя взяло (тем более повышенных, чем более мобилизационной была модернизация) и того объема текущего управления, которое оно сосредоточило в своих руках. Таким образом, задача демократизации (социально-политической модернизации) входит в явное противоречие с функцией текущего управления развитием экономики, поскольку общественные силы не обладают опытом управления и не обеспечивают баланс интересов между различными группами. Данную ловушку можно преодолеть путем сосредоточения основных сил не на копировании чужого опыта, чужих институтов и методов, а на органичном встраивании своей экономической системы в современные глобальные тренды. Экономическая модернизация должна сопровождаться глубинной социально-политической модернизацией, позволяющей формировать движущие силы развития на собственной демократической основе.

Неоднозначная ситуация сложилась в экономике Казахстана. Стратегия и тактика становления новой экономики, создаваемой в ходе реформирования народного хозяйства Республики Казахстан, обоснованы в работах, указах, постановлениях, а также ежегодных посланиях Президента Н.А. Назарбаева. В сфере экономики предусматривается обеспечить «экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений». Эта стратегия должна основываться на сильной рыночной экономике, активной роли государства и привлечении значительных иностранных инвестиций. Государство в экономике должно играть существенную, но ограниченную роль, создавая законные рамки рынка, в котором первую скрипку играет частный сектор. Имеется в виду завершение создания правовой и нормативной базы, обеспечивающей оформление прав собственности, создание конкурентных рынков и надежных средств антимонопольного регулирования, поддержания фискальной и монетарной политики, развитие сети социальной защиты, обеспечение развития необходимой инфраструктуры, образования, здравоохранения и создания сильной экологической политики.

В то же время необходимо отметить, что, имея сильные, стратегически выверенные государственные программы, Казахстану не всегда удается успешно их реа-

лизовать. Как следствие возникает необходимость проведения ревизии применяемых на практике принципов государственного управления. Прежде всего, речь идет о неэффективном госуправлении на среднем и низовом уровнях, т.к. именно здесь «вязнут» хорошие государственные программы. В качестве примера можно привести «исчезающие в небытие» некоторые госпрограммы, которые остались, несмотря на четко заданные цели, нереализованными вовсе или реализованными не вполне. Среди них можно назвать программу, связанную с реализацией кластерных инициатив. А такая важная и многообещающая для повышения конкурентоспособности экономики Казахстана программа, как «30 корпоративных лидеров Казахстана» и вовсе оказалась поставленной на утрату, так и не будучи реализованной.

Сейчас у всех на слуху государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития. Необходимо отметить, что в целом она исполняется, в том числе благодаря разработанной Карте индустриализации. В то же время, как верно указал Н.А. Назарбаев, «из 31 крупного проекта, а это 90% общего объема инвестиций по Карте индустриализации, только 5 проектов связаны с производством готовой продукции, 11 проектов предполагают производство продукции более низких переделов, которой нам не нужно было. По реализуемым более 220 проектам 80% инвестиций направляются в нефтегазовый и горно-металлургический сектора»[1]. К сожалению, это не проекты с высокой добавленной стоимостью.

Эксперты сходятся во мнении, что успехи в реализации ГП ФИИР во многом определены тем, что принципы ее реализации более приближены к плановой экономике, нежели рыночной. Плюсом программы является четко заданная направленность на индустриализацию, а главным механизмом - Карта индустриализации, которая, по сути, представляет собой список предприятий, которым государство оказывает поддержку. Понятно, что список этот конечен. Поэтому попасть в него можно, имея определенные позиции и связи. Вот почему большая доля инвестиций идет не в обрабатывающую, а в сырьевую промышленность, т.к. в сырьевой экономике именно «сырьевики» имеют вес. Кроме того есть примеры, как помощь по программе получают предприятия, продукция которых не имеет спроса. Это тоже издержки плановой экономики, когда не принимаются в расчет требования рынка.

Таким образом, существующие методы реализации ГП ФИИР и обеспечения модернизации экономики Казахстана несут в себе не только плюсы, но и слабые стороны плановой экономики. И хотя чисто рыночные подходы не оправдали надежд, в механизмы реализации принятых госпрограмм необходимо внести корректировки и, прежде всего, для адекватной оценки рынков, на которых поддерживаемые предприятия собираются работать. Также надо поставить жесткий фильтр на отраслевое соответствие проектов приоритетным направлениям развития экономики.

Необходимость активизации государственного регулирования экономических процессов обостряет проблему повышения эффективности этого регулирования и его оптимального сочетания с рыночным механизмом. Дело в том, что базовые принципы свободного рынка – честная конкуренция, неприкосновенность частной собственности, поощрение деловой инициативы – должны быть незыблемыми. Государство должно не управлять в «ручном режиме», а создавать благоприятные условия для активизации предпринимательской деятельности, т.к. именно предприниматель – главная движущая сила экономического развития. Однако фрагментированность экономики и ослабление внутрисистемных связей, отсутствие необходимого количества хозяйствующих субъектов, способных адаптироваться к происходящим изменениям, недостаточное взаимодействие государственного регулирования экономики с рыночной самоорганизацией могут обусловить сдерживание экономиче-

[1] Переверзев И., Флинк О. Выдает системную ошибку // Эксперт Казахстан. №8 (349). 27 фев. 2012 г.

ского развития и достижения синергетического эффекта при переходе к новой системе хозяйствования.

ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Турыгин О.М., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Для осуществления инновационного развития и модернизации российская экономика нуждается в значительном увеличении финансирования инвестиций. Валовое накопление основного капитала составляет в настоящее время около 20% ВВП. Этого уровня недостаточно для обновления основных фондов, износ которых составляет около 50%. Таким образом, рост инвестиций в основной капитал является одним из важнейших условий, необходимых для модернизации экономики. Эта задача постоянно ставится российскими органами власти. Однако фактически, даже до начала мирового экономического кризиса 2008 г., объем инвестиций в основной капитал составлял лишь 65% от уровня 1990 г. Динамика инвестиций в основной капитал за период 1990-2010 гг. существенно отставала от динамики ВВП, что привело к значительному увеличению физического и морального износа основных фондов в российской экономике.

В связи с недостаточным объемом внутренних ресурсов для осуществления инвестиций, особые надежды длительное время возлагались на привлечение иностранного капитала. Привлечение иностранных инвестиций является одним из основных аргументов сторонников проведения либеральных преобразований, в частности приватизации государственной собственности. Эти преобразования продолжаются уже достаточно длительное время – более двадцати лет. Можно подвести некоторые итоги и провести анализ, насколько эффективной является такая политика.

В первую очередь рассмотрим ввоз и вывоз капитала, осуществляемый частным сектором, в который входят банки и прочие секторы, включающие в себя предприятия и домашние хозяйства. В целом, в течение 1992-2010 гг. наблюдалось превышение вывоза капитала над ввозом, т.е. имел место чистый вывоз капитала. Вывоз капитала превышал ввоз не только в годы кризиса 2008-2010 г., но и в течение почти всего остального периода. Лишь в течение трех лет – с 2005 по 2007 гг. наблюдался чистый приток капитала. В сумме, за период 1992-2010 гг., чистый вывоз капитала частным сектором составил 283,3 млрд. долларов США, или в среднем **3,7% ВВП** ежегодно.

Увеличение открытости российской экономики, происходившее за эти годы, в частности по отношению к международному движению капитала было не только российской тенденцией. Либерализация охватила и большинство других стран мира. Необходимо понять, насколько эффективна была российская экономика в привлечении иностранного капитала в сравнении с другими странами. Для проведения анализа в качестве объектов сравнения были выбраны близкие по уровню развития и по масштабам экономики страны – крупнейшие развивающиеся страны из Группы двадцати (G-20). Страны G-20 играют определяющую роль в мировом развитии, так как в совокупности они производят 90 % мирового валового национального продукта и осуществляют 80 % мировых торговых операций. Анализ проведен на долгосрочном

периоде: 1980-2010 гг. для всех стран, кроме России, для которой взят период 1992-2010 гг. Результаты анализа представлены на рис.

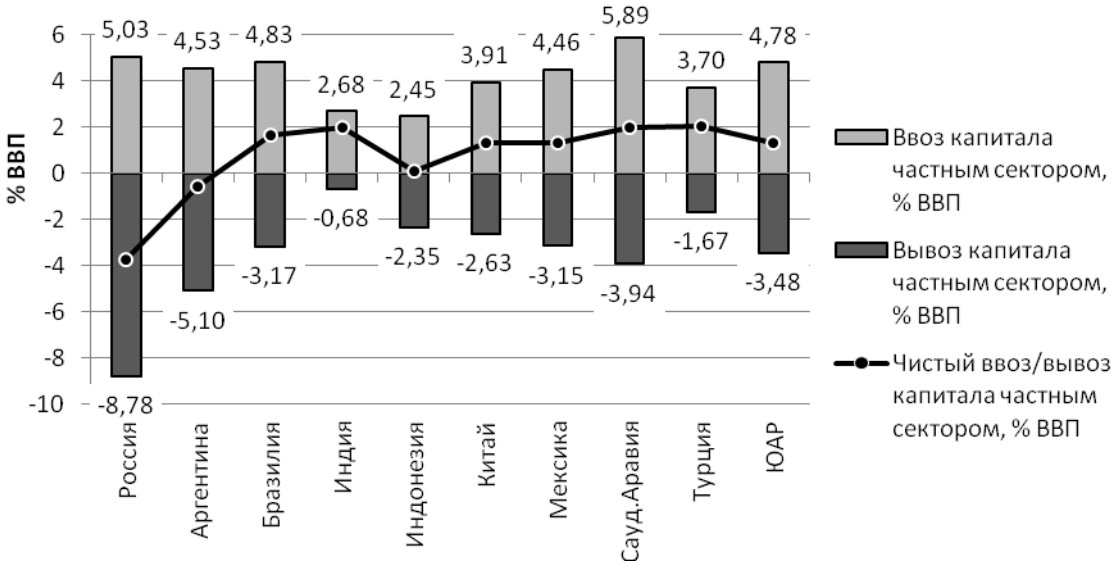

Рисунок – Ввоз/вывоз капитала частным сектором, % ВВП, в среднем за период.

Из приведенных данных можно сделать следущие выводы. Хотя Россия привлекает значительный объем иностранных инвестиций, в процентном отношении к ВВП даже в большем объеме чем Китай, вывоз капитала частным сектором существенно, почти в два раза, превосходит ввоз капитала. По показателю чистого вывоза капитала частным сектором Россия занимет первое место, с большим отрывом от остальных исследуемых стран. Проблема вывоза капитала уже давно привлекает внимание ученых и органов власти. В качестве основной причины столь большого оттока капитала, чаще всего называют недостаточно привлекательный инвестиционный климат в стране. Насколько аргументированным является такое утверждение?

Одним из широко распостраненных показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность стран является рейтинг благоприятности деловой среды (Doing Business). Составителями рейтинга являются Всемирный банк и Международная финансовая корпорация. Страны оцениваются по 10 показателям, среди которых: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, регистрация собственности, кредитование, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, ликвидация предприятий. Место исследуемых стран в рейтинге приведено в таблице.

Из данных таблицы следует, что инвестиционный климат в России, в частности, условия для ведения бизнеса не намного хуже, чем в остальных исследуемых странах и только этой причиной не может быть объяснен значительный отток капитала из страны.

Можно предположить, что одной из важнейших причин столь значительного вывоза капитала из России является недостаточное регулирование внешнеторговой деятельности. Широкое распространение в российской экономике получила практика построения международных торгово-инвестиционных сетей, элементами которых являются оффшорные компании. Использование оффшорных компаний является законным способом минимизации налоговых платежей и скрытия владельцев собственности. Владельцами большинства крупных российских компаний являются компании, зарегистрированные за рубежом. Таким образом, выплачиваемые дивиденды по акциям российских компаний выводятся в страны с низким, или нулевым

налогом на дивиденды. Также бизнес часто использует оффшорные торгово-посреднические компании. Это позволяет российским компаниям через механизм трансфертного ценообразования выводить большую часть прибыли за рубеж, особенно при осуществлении внешнеторговых операций.

Таблица – Рейтинг благоприятности деловой среды (Doing Business)

Страна	Место в 2012 г.	Место в 2006 г.
Саудовская Аравия	12	38
Южная Африка	35	28
Мексика	53	73
Турция	71	93
Китай	91	91
Аргентина	113	77
Россия	120	79
Бразилия	126	119
Индонезия	129	115
Индия	132	116
Всего стран	**183**	**155**

Признаком широкого распространения оффшорного инвестирования является характеристика поступления иностранных инвестиций по странам-инвесторам. Основными странам-инвесторам являются либо непосредственно оффшоры (Кипр), либо страны, налоговый режим которых позволяет не уплачивать налоги при трансграничных трансфертах доходов (Ирландия и Нидерланды), благодаря чему российские компании могут переводить средства в настоящие оффшоры с низкими издержками.

Как отметил В.В. Путин, вывод национальной экономики, ее стратегических отраслей из «оффшорной тени» приоритетная задача на предстоящий период. Помимо запретительных мер, по ограничению вывоза капитала за рубеж необходимо разработать механизмы стимулирования добросовестных фирм с открытой структурой собственности и зарегистрированных на территории Российской Федерации. Такими мерами могут быть, в частности, преимущество, предоставляемое добросовестным компаниям при организации тендеров на работы по государственным заказам, преимущественные права на получение государственной помощи в случае кризиса и другие меры.

Эти и другие меры должны значительно сократить отток капитала за рубеж. Что приведет к увеличению инвестиционных ресурсов, необходимых для модернизации российской экономики.

НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СИСТЕМНОЕ ЯВЛЕНИЕ

Чистяков Ю.Ф., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В последние десятилетия проблемы связанные с состоянием мировой и национальной продовольственной безопасности различных стран стали объектом раз-

личных исследований. Первоначально это произошло, прежде всего, в связи с социально-экономическими процессами в развивающихся странах с середины 70-х годов XX века. Возникло глобальное противоречие, когда абсолютное перепроизводство продовольствия в развитых странах сопровождалось массовым голодом и недоеданием населения в ряде стран третьего мира. В этой ситуации проблема продовольственной безопасности населения стала предметом пристального внимания со стороны мирового сообщества и уже в декабре 1974 года Генеральная Ассамблея ООН одобрила разработанные Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО) «Международные обязательства по обеспечению продовольственной безопасности в мире». В 1996 году на Всемирной встрече на высшем уровне по проблемам продовольствия была принята Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности. В указанной декларации отмечено, что источником продовольственной нестабильности является бедность.

Несмотря на то, что проблеме продовольственной безопасности посвящено значительное количество исследований, существуют различные определения этого понятия. В настоящее время существуют два подхода к исследованию продовольственной безопасности, которые, по мнению исследователей, можно определить как воспроизводственный и субъективный.

Сущность воспроизводственного подхода в том, что за основу обеспечения продовольственной безопасности берутся возможности производства продовольствия. При этом считается, что продовольственная безопасность обеспечена, если на душу населения произведено достаточное количество основных продуктов питания. При этом большое внимание уделяется импорту продовольствия: если импорт по основным группам продуктов питания превышает некую долю в общем объеме продовольствия на рынке, то считается, что продовольственная безопасность нарушена.

Сторонниками субъективного подхода считается, что продовольственная безопасность достигнута, если каждый человек имеет возможность потреблять необходимое количество продовольствия приемлемого качества для нормальной жизнедеятельности.

Часть исследователей понимает под продовольственной безопасностью «способность», причем субъект этой способности определяется по-разному.

Другая часть исследователей понимает продовольственную безопасность как «состояние», объект состояния также определяется авторами по-разному. Таким образом, даже краткий обзор научных исследований показывает различные подходы и определения термина «продовольственная безопасность».

На наш взгляд, при выработке определения национальной и региональной продовольственной безопасности необходимо учитывать следующие моменты:

В современных условиях глобализации мировой экономики возрастает взаимосвязь и взаимодействие мирового продовольственного рынка и аграрного сектора национальной экономики. Продовольственная безопасность страны как явление тесно связана с аграрной сферой страны и ее территорий.

С точки зрения системного подхода национальная продовольственная безопасность является динамически изменяющейся системой характеристик национальной экономики, возникающей в результате ее взаимодействия с мировым продовольственным рынком и характеризующей способность национальной агропродовольственной системы удовлетворять рациональные (научно-обоснованные) потребности в продовольствии всех социальных групп населения за счет собственного производства при условии равенства этих групп в потреблении минимально достаточного в количественном отношении и сбалансированного по ассортименту набора

продовольственных товаров, отвечающего принятым стандартам питательности и качества.

Региональная продовольственная безопасность является территориально детерминированной подсистемой национальной продовольственной безопасности.

Вопрос об элементах, составляющих системы национальной продовольственной безопасности является в настоящее время дискуссионным. В официальных документах (материалы ФАО, Доктрина продовольственной безопасности) в качестве элементов этой системы выделяются: продовольственная независимость, физическая доступность продовольствия, экономическая доступность продовольствия, качество продуктов питания. Однако ряд исследователей расширяют этот перечень – в частности Р.Гумеров добавляет к вышеперечисленным – надежность национальной агропродовольственной системы, устойчивость национальной агропродовольственной системы.

Наш подход традиционен – в качестве элементов системы национальной продовольственной безопасности выделяются продовольственная независимость, физическая доступность продовольствия, экономическая доступность продовольствия, качество продуктов питания. На уровне региональной продовольственной безопасности продовольственная независимость принимает вид региональной самообеспеченности.

Понимание продовольственной безопасности как результата взаимодействия национальной экономики и мирового продовольственного рынка позволяет по новому оценить риски для национальной и региональной продовольственной безопасности, возникающие в результате такого взаимодействия.

Мы выделяем три типа взаимодействия мирового продовольственного рынка и национальной экономики с точки зрения продовольственной безопасности: страна – крупный экспортер сельскохозяйственного сырья и продовольствия ; страна – крупный импортер сельскохозяйственного сырья и продовольствия; страна – крупный экспортер одного вида сельскохозяйственного сырья и продовольствия и крупный импортер другого;

Для того чтобы оценить воздействие этих типов взаимодействия национальной экономики и мирового продовольственного рынка на состояние и структуру рисков национальной и региональной продовольственной безопасности мы ввели понятие «продовольственная небезопасность» (food insecurity). Термин «продовольственная небезопасность» (food insecurity) в последнее время часто встречается в документах ФАО, вытесняя традиционное понятие. Под продовольственной небезопасностью мы понимаем отрицательное значение одной или нескольких составляющих продовольственной безопасности, являющееся основным источником угроз и рисков для этой безопасности. В зависимости от типа взаимодействия мирового продовольственного рынка и национальной экономики с точки зрения продовольственной безопасности можно выделить 3 вида продовольственной небезопасности с различной структурой рисков (табл.).

Попробуем соотнести данную классификацию с долговременными процессами изменения места и роли России в системе мирового продовольственного рынка. При анализе данных о продовольственном экспорте и импорте страны за длительный период, мы видим, что периоды продовольственного экспорта на этой территории сменяются периодами массированного продовольственного импорта и наоборот. Особенно эта цикличность замена со второй половины XX века. Можно прийти к выводу что для периода до 1917 г. для Российской империи и для СССР 30 гг. XX века была характерна продовольственная небезопасность типа А, для периода 1972-2001 гг. – типа В, а для периода 2001 г. – н.в. – типа С. Смена типов продовольственной зависимости страны и ее регионов должна существенным образом отра-

жаться на национальной и региональной политике в сфере обеспечения продовольственной безопасности.

Таблица – Виды продовольственной небезопасности

	Тип взаимодействия национальной эко-номики и мирового продовольственного рынка	Основной ис-точник рисков и угроз для продовольственной безопасности	Дополнительные источники угроз
Продовольственная небезопасность А	Страна – крупный экспортер сельско-хозяйственного сырья и продовольствия	Физическая и экономическая доступность продовольствия	Качество продуктов питания
Продовольственная небезопасность В	Страна – крупный импортер сельско-хозяйственного сырья и продовольствия	Продовольственная независимость	Качество продуктов питания, экономическая доступность продовольствия
Продовольственная небезопасность С	Страна крупный экспортер одного вида сельскохозяйственного сырья и про-до-вольствия и крупный импортер другого	Продовольственная независимость, физическая и экономическая доступность продовольствия	Качество продуктов питания

ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Юсим В.Н., д.э.н.
РЭУ им.Г.В. Плеханова, г.Москва,

Постановка проблемы

В самом конце XX столетия в исследовании российского ученого Владимира Полтеровича, с символическим названием «Кризис экономической теории», была дана строго аргументированная оценка современного состояния экономической науки.

В работе В. Полтеровича сделаны два рабочих вывода: кризис экономической теории «… должен привести к переформулировке ее основных целей и изменению стиля исследований»[1] и «многообразие экономических явлений не может быть объяснено на основе небольшого числа фундаментальных закономерностей».

Согласившись полностью с первым выводом, отметим, что второй справедлив в двух случаях: когда фундаментальные закономерности не возникают, или, когда они не известны.

На сегодня есть возможность представить аргументы, обосновывающие существование, минимум, четырех не признанных фундаментальных законов. Но с учетом совершенно справедливого скепсиса по отношению к подобным заявлениям, в докладе, сначала, будет показано, что новые «фундаментальные закономерности», должны существовать в принципе, затем продемонстрировано, как их игнорирование не позволяет совершенствоваться экономической теории, и только после этого будет продемонстрировано действие двух из ряда, на сегодня не признанных фундаментальных законов. Признаком фундаментальности будет считаться логическое обоснование причины и механизма возникновения закона, доказательства его про-

[1] В.М. Полтерович. «Кризис экономической теории». Доклад на научном семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН «Неизвестная экономика”. Стр.1, Стр.12 и 13

явления на практике (в 90% случаев в области своего существования) и факт действия закона с момента возникновения рыночной экономики и, минимум, до сегодняшнего дня.

Фундаментальные закономерности должны существовать

Статистические данные *(ВВП на душу населения, 1-2006 гг[1])* свидетельствуют, что экономика мира, несмотря на все природные катаклизмы, консервативные социальные институты и разорительные войны, практически, непрерывно развивается, как минимум, 2000 лет в одном направлении. О том же говорит динамика роста ВВП США за 100 лет**.**

Это значит, что экономическая система – не хаос, так как хаос не способен направленно развиваться. Отсюда следует, что *развитие экономики, как и любой сложной саморазвивающейся системы, идет под воздействием объективных законов.*

Причины перманентного кризиса экономической теории

Можно показать, что к кризису экономической теории привели две базовых причины.

Первая причина – ошибочность, или некорректность ряда базовых концепций экономической теории.

Вторая причина – незнание большинства фундаментальных законов.

Действительно, вся критика Адама Смита Давидом Рикардо, своих предшественников Карлом Марксом, ряда основ классической экономики Джоном Кейнсом, а затем констатация слабости или не корректности уже их идей, никогда не касались самых фундаментальных концепций и постулатов экономической теории. *Речь идет о принципах обмена и исходной модели формирования цены, роли корыстных и общественных интересов в экономическом развитии, концепции предельных величин и характере кривой предложения, сущности специализации и эффекта масштаба, закономерностях развития производства и роли технологического фактора в системе экономических знаний.*

Первая причина может быть обосновано анализом трех базовых концепций экономической теории, или методологических ям, каждая из которых способна привести экономическую теорию к кризисному состоянию.

Яма номер 1 – модель эквивалентного обмена.

Яма номер 2 – концепция растущих предельных издержек производства**.**

Яма номер 3 – пренебрежение закономерностями развития технологий в экономической теории.

Вторую причину вскрывает проблема, которую ставит в упоминавшейся выше работе В. Полтерович: «вопрос, который является важнейшим и в контексте настоящей работы: следует ли рассматривать естественные науки как образец для экономической теории или экономика должна базироваться на иных стандартах исследования?»[2].

Но не случайно цитируемые им Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн, считают, что именно «…Подобные утверждения по меньшей мере незрелы»[3]. Их тезис подтверждают динамика экономического развития цивилизации, о которой шла речь выше, и два логических аргумента.

Во-первых, наблюдаемое «необычайное многообразие и быстрая изменчивость экономических объектов» становятся вполне тривиальными явлениями при

---

[1] Angus Maddison. The World Economy. Volume 1: A Millennial Perspective and Volume 2: Historical Statistics. September 2006. © OECD 2006

[2] В. Полтерович. «Кризис экономической теории». Доклад на научном семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН «Неизвестная экономика”. Стр. 1.

[3] Там же. Стр. 2.

сравнении развития экономической и физической «природы» в сопоставимых временных масштабах.

Во-вторых, объясняет «необычайное многообразие и быстрое изменение экономических объектов» именно действие значительного числа универсальных экономических законов и влияние сил, аналогичным силам трения и природным катаклизмам.

То есть, логика развития больших самоорганизующихся систем, к которым следует отнести экономику, заставляет считать, что экономическое развитие подчиняется действию фундаментальных, или универсальных законов, используемых естественными науками, а незнание большинства из них периодически приводит практику и постоянно теорию в состояние, которое может быть охарактеризовано, как кризисное.

Новые фундаментальные экономические законы

На сегодня можно предъявить аргументацию существования четырех фундаментальных законов экономического, а точнее экономико-технологического развития.

Первые два закона (рационалистического и эвристического развития) говорят о характере и возможностях изменения производительности технологических процессов. Они объясняют причину и область существования феноменов убывающей доходности и эффекта масштаба, а также вскрывают условия ограниченного и не ограниченного совершенствования технологий.

Закон чередования экономико-технологической структуры говорит о характере изменения фирмы в процессе ее развития.

Закон роста экономически обоснованных объемов выпуска обосновывает объективную необходимость роста объемов выпуска фирмы с ростом уровня используемых в ней технологий.

Воздействие этого закона колоссально для практики. В частности, несовершенство антимонопольного законодательства и его постоянная корректировка объясняются незнанием этого закона.

В целом, речь идет о существовании особого класса экономических законов – экономико-технологического.

Прогнозные возможности экономико-технологических законов

Экспертно оценить факт существования новых законов можно по их прогнозным возможностям. Например, существование границы эффективности механизации, автоматизации, а затем и роботизации производства предсказал закон рационалистического развития.

Закон эвристического развития говорит, что экономика знаний – это не открытие 20-го века, а так было всегда, и другого пути долгосрочного развития не существует. Необходимость создания и использования новых знаний выявила практика. Закон же эвристического развития обосновывает это теоретически и говорит где и как это надо делать.

Закон чередования экономико-технологической структуры фирмы предсказывает, что выручка автоконцерна «Фольксваген» должна быть больше чем на АвтоВАЗе примерно в 50 раз, а ВВП на человека в России должно быть в 4 – 8 раз меньше чем в США. Это полностью подтверждает практика.

Экономическая политика и законы развития

Знание фундаментальных Законов позволяет объяснить причину технологического отставания России и обосновать самые эффективные направления государственной политики развития. Показательно, что выводы, сделанные на основе фундаментальных законов, практически, полностью совпадают с выводами академика В.

Полтеровича, полученными на основе анализа и обобщения значительного объема эмпирических данных.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ

Яруллин Р.Р., д.э.н.
БашГУ, г.Уфа

На современном этапе рыночных отношений необходима модернизация финансовой системы России, которая заключается в реформировании развития ее звеньев, в создании условий, обеспечивающих повышение мобилизации финансовых ресурсов, что, безусловно, будет способствовать ускорению темпов общего экономического развития страны. В концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., в качестве одной из важнейших задач является формирование устойчивой и полноценной финансовой системы, которая должна создать необходимые предпосылки для поддержания высоких темпов роста национальной экономики.

Особенности современного состояния финансовой системы России объективно детерминированы свойствами и тенденциями развития национальной экономики, модель которой ориентирована на вывоз сырьевых ресурсов, объективно подвержена высоким конъюнктурным колебаниям цен, объемов и структуры спроса и предложения на эти ресурсы на мировом рынке и функционально зависит от динамики глобальной экономики и финансов. Соответственно, обслуживающая ее финансовая система характеризуется: расширением финансового регулирования; доминированием денежных потоков, базирующихся на производстве и экспорте сырья; спекулятивной моделью финансового рынка; высокой фискальной нагрузкой.

В силу этих обстоятельств уровень рисков российской финансовой системы выше, чем в финансовых системах развитых государств и в некоторых развивающихся экономиках. Российская финансовая система остается неконкурентоспособной. Ее роль в глобальных финансах незначительна. Известно, что одна треть мировых финансовых активов приходится на США, почти четверть – на страны зоны евро, и только 0,6% - на Россию, что ниже, чем ее доля в мировом ВВП (3% в 2010 г.).

Указанное предполагает необходимость модернизации финансовой системы РФ, под которой понимается переход от сырьевой и спекулятивной модели к качественно новой финансовой системе, которая: активно содействует экономическому росту; стимулирует модернизацию национальной экономики и усиление в ней инновационной составляющей; преследует цели роста ее конкурентоспособности в глобальных финансах и перехода к более зрелому состоянию, адекватному финансовым системам развитых стран.

Модернизация финансовой системы обеспечивается ее устойчивостью и эффективностью, и во многом характеризуется достаточностью, эффективным формированием и использованием финансовых ресурсов.

Исходя из структурных звеньев финансовой системы РФ можно определить основные параметры: эффективности финансового регулирования и участия государства в финансовом обеспечении общественного воспроизводства на инновационной основе; эффективности трансформации сбережений в инвестиции института-

ми финансового рынка; реализации финансового потенциала организаций реального сектора экономики; инвестиционной значимости сбережений домашних хозяйств.

Анализ основных показателей финансов государственных и муниципальных органов власти за период с 2000 по 2010 гг. показал следующее: до 2008 г. консолидированный бюджет РФ был профицитным, под воздействием кризисных процессов в 2009 и 2010 гг. бюджет исполняется с дефицитом. Доходы консолидированного бюджета за последние два года в % к ВВП составили 34,8 и 35,7, расходы за тот же период соответственно – 41,0 и 39,7. Сохраняется неэффективная структура доходов и расходов бюджета как отражение неоптимальной структуры ВВП. Топливно-энергетический комплекс обеспечивает около 40% всех поступлений в бюджет и почти одну треть ВВП. В структуре используемого ВВП в 2010 г. доля расходов домашних хозяйств составляет 51,4%, валового накопления – 22,8%, в то время как на расходы государственного управления приходится 19,5%. Происходит рост государственного и муниципального долга, расходов на его обслуживание. Объем госдолга РФ на 01.01.2011 по сравнению с 01.01.2010 увеличился на 28,6%, объем внутреннего долга-на40,4%, объем внешнего – на 7%. Обслуживание внутреннего долга выросло на 35% и составило 122 млрд. руб. Сохраняется низкая результативность и недофинансирование целевых программ. Недофинансированы 34 программы, Федеральная адресная инвестиционная программа, приоритетные национальные проекты. Сохраняется ослабление доходной базы региональных и местных бюджетов, превращение межбюджетных трансфертов в основную форму финансового выравнивания. Отсутствует комплексный подход к использованию денежно-кредитных и налоговых инструментов экономического регулирования. За десятилетний период роль российского финансового рынка в национальной экономике возросла. В 2000-2009 гг. кредиты нефинансовым организациям и физическим лицам возросли с 12,6 до 41,5% ВВП, в 2010 г. – снизились до 40,4% ВВП. Доля банковских кредитов в структуре инвестиций в основной капитал росла в период экономического кризиса и снижалась в кризисных ситуациях. Вместе с тем банковские кредиты играли более значимую роль в финансировании инвестиций в основной капитал, чем фондовые инструменты.

Несмотря на общую тенденцию укрепления финансового состояния организаций, в экономике страны сохраняется высокая доля неприбыльных и убыточных организаций. Изменение экономической конъюнктуры в 2008 г. привело к ухудшению финансового положения организаций, что проявилось в существенном снижении темпов накопления активов, в недостаточности собственного капитала в качестве инвестиционного ресурса, в уменьшении объема полученной выручки от продаж и в ухудшении обеспеченности накопленного объема обязательств. Организации, осуществляющие модернизацию за счет кредитных ресурсов, столкнулись с нарастающими проблемами роста инвестиционных затрат, связанных с обслуживанием кредита и обесцениванием предоставленных в обеспечение кредита собственных ценных бумаг.

Динамика показателей, отражающих уровень жизни населения и финансы домохозяйств в РФ за последние десять лет характеризуются ростом реально располагаемых денежных доходов и заработной платы. Однако их анализ свидетельствует о недостаточно высоком уровне денежных доходов, их существенной асимметрии и низкой инвестиционной значимости. Хотя тенденция роста доли сбережений в доходах, прерванная финансовым кризисом, восстановилась, сбережения во вкладах и ценных бумагах составляют лишь одну треть доходов. Основной формой сбережений населения РФ выступают банковские вклады. Низким остается уровень участия населения в негосударственных пенсионных и паевых инвестиционных фондах, а

также на рынке ценных бумаг. На конец 2010 г. объем сбережений в форме ценных бумаг составлял всего лишь 8,4% в общем объеме сбережений населения.

Основными направлениями модернизации российской финансовой системы должны быть:

1. Увеличение бюджетных расходов на устранение инфраструктурных и институциональных ограничений инновационного развития экономики. Сохранение оптимального уровня инвестиционной составляющей бюджета. Повышение эффективности управления бюджетными ресурсами и бюджетными расходами.

2. Совершенствование и реализация системы государственного и муниципального стимулирования хозяйствующих субъектов, применяющих инструменты фондового рынка для реализации инвестиционных проектов.

3. Обеспечение межотраслевого перетока капитала в высокотехнологичные секторы обрабатывающей промышленности, развития науки и инновационных технологий.

4. Концентрация усилий на устранение структурных диспропорций в финансовой сфере и деформаций финансовой системы.

5. Формирование правовой базы вовлечения сбережений населения в инвестиционный процесс, обеспечение финансовой безопасности.

6. Повышение стимулирования сбережений населения и организаций, рост нормы накопления при переориентации финансовой политики на цели модернизации и развития.

7. Повышение уровня финансовой грамотности населения.

8. Повышение уровня финансового развития и финансовой глубины экономики (степени монетизации ВВП, суммы внутреннего кредита и капитализации рынка ценных бумаг), способствующее росту конкурентоспособности финансовой системы до уровня, сопоставимого с финансовыми системами развитых государств.

Научное издание

ТРУДЫ V ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Том 1.
Политическая экономия
Микроэкономика (экономика локальных рынков)
Макроэкономика (национальная экономика)

Рекомендовано к изданию Ученым советом
Института экономики УрО РАН
Регистрационный № 20(12)
Протокол №4 от 24.04.2012

Ответственный за выпуск к.э.н. Власов М.В.

Подписано в печать 10.05.12. Формат 60х84 1/16
Усл. п.л. 15,3. Тираж 250 экз. Заказ №

Издательство ИЭ УрО РАН
620019, Екатеринбург, ул. Московская, 29

Отпечатано с готового оригинал-макета
В типографии Института экономики УрО РАН
620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29