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 ИМЕНИ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ Б.Н.ЕЛЬЦИНА РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТРУДЫ VI ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Том 1. Институциональная экономическая теория

Екатеринбург 2014 УДК **519.865**; **330**. **ББК** 65.01 **Т 78** Издание подготовлено при финансовой поддержке гранта РФФИ № 14-06-06001г

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 VI Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 1. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. – 128с.

ISBN 978-5-94646-479-6

В сборник вошли доклады секционных заседаний VI Всероссийского симпозиума по экономической теории (Екатеринбург, 24 – 26 июня 2014 года). Рассматриваются проблемы методологии институциональной экономической теории.

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

УДК 519.865; 330. ББК 65.01

Reports of the VI Russian Symposium on Economic Theory. Vol. 1. Yekaterinburg: Institute of Economics (UB of RAS), 2014. — 128 pp.

The collection included reports of Section meetings of the VI Russian Symposium on Economic Theory (Yekaterinburg, June 24 – 26, 2014). Problems of methodology institutional economic theory are considered.

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 978-5-94646-479-6

© Институт экономики УрО РАН, 2014 © Авторы, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

| Абросимов И.Н. ПИФ как перспективный институт финансирования |
|---|
| строительных проектов |
| Андреева Е.Л., Ратнер А.В. Институты международной экономической |
| интеграции в контексте участия в ней региона страны |
| Анисимов А.В. Совершенствование механизма регулирования |
| интеграционных процессов |
| Антонова О.А. Система трудовых отношений на российских предприятиях в |
| экономике знаний |
| Антонюк В.С., Эрлих Г.В. Инфраструктурные ограничения устойчивого развития национальной экономики |
| Антропов В.А. «Образовательные кластеры» как понятийная проблема |
| Афтахова У.В. Формирование институтов социально ориентированного |
| промышленного развития |
| Баева О.Н. Программы для профессионального образования для |
| специалистов: трансформация роли традиционных институтов в свете |
| реализации Болонского соглашения |
| Бедрина Е.Б., Губайдуллина Ф.С. Участие России и Свердловской области в |
| миграционных потоках в условиях глобализации |
| Белоусова С.В. Общественное благо и его основные аспекты создания |
| Берсенёв В.Л. Детерминанты институциональных ловушек современной |
| экономической реформы в России |
| Бухвалов Н.Ю. Эффективное управление как важнейший ресурс повышения |
| конкурентоспособности предприятий оборонно-промышленного комплекса |
| Важенин С.Г., Важенина И.С. Диалектика конкурентного сосуществования |
| территорий |
| Важенин С.Г., Сухих В.В. «Созидательное разрушение» в контексте |
| конструирования доверия в экономике |
| Васильева Е.В., Пономарёва Т.В. Методологические аспекты исследования |
| иммунитета региона в условиях его глобализации |
| Величковский Б.Т., Козлова О.А., Дерстуганова Т.М. Влияние социального |
| неравенства на криминальную обстановку российского общества |
| Веретенникова А.Ю. Подходы к измерению трансакционного сектора |
| экономики |
| Волкова Т.И. Формирование теории венчурного финансирования |
| Голова И.М., Суховей А.Ф. Пространственные аспекты региональной |
| инновационной политики в РФ |
| Горидько Н.П. Влияние формальных и неформальных институтов на |
| перераспределение госбюджета между регионами |
| Дегтярёва И.В., Яковлева Т.Н. Институциональные аспекты социально- |
| трудовых отношений: интересы субъектов регулирования |
| Дорошенко Ю.А., Алфёрова Л.В. Совершенствование государственной |
| поддержки развития овощекартофельного подкомплекса России |
| Дорошенко Ю.А., Исенко Л.А. Институциональные аспекты инновационного |
| процесса в АПК |
| Душечкина А.К. Взаимодействие трансакционных издержек и результатов |
| научной деятельности |

| Ефимов В.М., Попков В.В. Конструктивистская институциональная 5 | 5 |
|--|-----|
| экономика как дискурсивная тройка | |
| Иванова М.Н. Государственная политика и экономическая отдача от научно- | |
| технических разработок в сельском хозяйстве в 1953-1985 гг 5 | 7 |
| Казакова Д.М. Роль новой институциональной экономической теории в | |
| контексте современной экономической парадигмы 5 | 8 |
| Казанцева Л.В., Лунина М.Ю. Формирование институциональной среды | |
| инновационного развития АПК Челябинской области 6 | 0 |
| Капогузов Е.А. Методологические подходы к институционализации | |
| негосударственных форм воздействия на качество производства | |
| государственных услуг | 2 |
| Кац И.С. Потенциал управления социальной привлекательностью | _ |
| территории | 3 |
| Качалов Р.М., Яковлева Н.В. Задачи анализа качества управления | |
| субъектами мезоэкономики | |
| Козлова О.А., Петровская А.А. институциональные основы построения 6 | 8 |
| государственно-частного партнёрства | |
| Колбачёв Е.Б., Шматков В.В. Институциональные основы управления | _ |
| инновациями с применением информационной оценки | 9 |
| Колмакова И.Д., Колмакова Е.М., Микрюкова А.С. Роль государственных и | |
| муниципальных органов власти в регулировании инвестиционной активности | · ^ |
| территорий | |
| Кульпин С.В. Экономические институты интернет-трансакций | |
| Паврикова Ю.Г., Девятых Я.Ю. Институциональное обоснование | J |
| кластерной интеграции в строительном комплексе региона | 6 |
| Лаврикова Ю.Г., Малыш Е.В. Институциональные основы кластерной ренты | U |
| агрокластеров | q |
| <i>Пушникова Т.Ю.</i> Определение возможностей и пределов управления | _ |
| отношениями собственности: институциональный подход | O |
| <i>Малыш Е.В.</i> Институционализация системы рентных отношений | |
| <i>Мезенцева Е.С.</i> Особенности региональной промышленной политики в | |
| области поддержки малого и среднего предпринимательства | 4 |
| Мещерягин А.Р., Коровин Г.Б. Институты стимулирования технологического | |
| развития промышленности | 5 |
| Морозов В.В. Инвестиционные институты активизации процессов жилищного | |
| строительства в регионе | 7 |
| <i>Николаева Е.Н.</i> Институциональные факторы эффективности среднего и | |
| малого бизнеса в России 8 | 8 |
| Никулина Л.Н., Кривенко И.А. Криминальная экономика с позиции | |
| институциональной теории | 0 |
| Новосёлов В.С. Влияние математических свойств демографического | |
| процесса на показатели динамики народонаселения 9 | 2 |
| Овчинникова А.В. Межсистемный подход в изучении экономики | 3 |
| Паникарова С.В. Инвенциальные стратегии промышленных предприятий 9 | 6 |
| Перский Ю.К., Фрейман Е.Н. Трансакционный сектор современной | |
| экономики: кластерно-сетевой подход | 7 |
| Пестунов М.А., Пестунова С.М. Модель экономически роста экономики | |
| предприятия на основе нематериальных активов | 9 |

| Подгорнов В.С. Принципы реализации проектов развития транспортной | |
|---|-----|
| инфраструктуры на основе схем ГЧП | 103 |
| Полянская И.Г., Юрак В.В., Масленников В.В. Институциональная | |
| обеспеченность арктического недропользования и социально-экономическое | |
| развитие стран | 104 |
| Попов Е.В. Стоимость правил экономики | 106 |
| <i>Прилуков А.Н.</i> Концепция минералопользования как теоретико- | |
| методологическая основа институционального развития минерально- | |
| сырьевого сектора российской экономики | 108 |
| Пыхов П.А. Влияние присоединения России к ВТО на отдельные отрасли | |
| экономики | 109 |
| Романова О.А. Институциональные аспекты новой индустриализации | |
| отечественной экономики | 111 |
| Самотаев А.А., Сазонова Е.В. Структурный анализ обеспеченности | |
| гехникой сельскохозяйственных предприятий Центрального федерального | 112 |
| округаСергеев А.М. Конституционная экономика как направление теории: к | 112 |
| | 114 |
| определению предмета | 114 |
| системы бюджетного федерализма | 116 |
| Соловьева О.А. «Российская предпринимательская общность» как институт | 110 |
| осударственного регулирования национальной экономики | 117 |
| Сухих В.В. Конструирование институтов доверия | 120 |
| <i>Тенякова О.А.</i> Институциональный анализ предпринимательской среды | 0 |
| купцов старообрядцев г. Боровска | 121 |
| <i>Шеховцева А.С.</i> Становление парадигмы стратегического целеполагания | |
| региона как субъекта развития | 123 |
| <i>Шишкина А.Ю.</i> Анализ институциональной среды знаний на предприятии | |
| оборонно-промышленного комплекса | 126 |

Институциональная экономическая теория

ПИФ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНСТИТУТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Абросимов И.Н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

В современных условиях реализация строительных проектов зачастую сопряжена с некоторыми трудностями: строительство представляет собой сложный комплекс отношений, характеризующихся спецификой финансовых и юридических аспектов, а ключевой является проблема привлечения средств в рамках осуществления строительных проектов (она может быть объяснена спецификой самого продукта (объекта недвижимости), которая обуславливает высокие сроки окупаемости инвестиций, а также необходимость значительных финансовых вложений на ранних стадиях проекта).

В интересах решения данной проблемы получила развитие целая система разнообразных инструментов привлечения финансовых средств в проект на его начальных этапах (в рамках долевого участия в строительстве. процессов кредитования строительных организаций, реализующих крупные проекты), важным элементом которой является такой механизм как паевый инвестиционный фонд (имущественный комплекс, основанный доверительном vправлении имуществом фонда специализированной управляющей компанией с целью vвеличения стоимости). Подобный финансовый институт позволяет привлекать инвестиции в строительство и реконструкцию объектов недвижимости, обеспечивая все стороны объединения максимальной прибылью.

После регистрации и формирования паевого инвестиционного фонда недвижимости средства, полученные в ходе создания фонда (от инвесторов), используются для реализации проекта, а полученная в ходе осуществления строительной деятельности прибыль распределяется между участниками ПИФ (также может быть реинвестирована в следующий проект). Кроме того, особое налогообложение недвижимости, принадлежащей фонду, участникам проекта существенно экономить при осуществлении операций с подобными объектами (в частности, поскольку паевой фонд – не юридическое лицо, он не является плательщиком налога на прибыль). К достоинствам закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости также относится: прозрачная для инвесторов фонда, но закрытая от внешнего окружения бизнеса: регулирование деятельности фонда (управляющей компании) властными структурами; защита активов собственника, управление активами с помощью профессионального инвестора; возможность привлечения к финансированию как юридических, так и физических лиц (что позволяет привлечь дополнительное финансирование).

В то же время такие фонды имеют и ряд недостатков: существует риск убытков, связанных с низкой эффективностью реализуемого проекта (при этом управляющая компания в любом случае получает свое вознаграждение); недостаточно проработано законодательство (в том числе налоговое), касающееся деятельности инвестиционных фондов. Однако риски инвестиционной деятельности могут быть минимизированы с помощью квалифицированного управления активами фонда, а нормативно-правовая база

находится в стадии становления, а, значит, можно ожидать повышения ее качественных характеристик со временем.

Таким образом, формирование инвестиционного фонда недвижимости позволит сделать деятельность вовлеченных в него участников более эффективной, обеспечить увеличение объемов предложения на рынке недвижимости, повысить доступность строящихся объектов недвижимости. Более того, паевый инвестиционный фонд недвижимости может стать эффективным средством аккумулирования ресурсов в рамках активно функционирующих в настоящее время кластерных структур (например, Уральского строительного кластера), позволяя привлекать средства всех заинтересованных в реализации проекта субъектов на максимально выгодных условиях.

ИНСТИТУТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ УЧАСТИЯ В НЕЙ РЕГИОНА СТРАНЫ

Андреева Е.Л., д.э.н., профессор Ратнер А.В. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Под международной экономической интеграцией (МЭИ) понимается глубокое взаимопереплетение национальных процессов воспроизводства как результат очень высокого разделения труда и кооперационных связей (М.Н. Чепурин, Е.А. Киселёва); осознанный и направляемый процесс сближения и сращивания национальных хозяйственных систем, каждая из которых обладает потенциалом саморегулирования и саморазвития (В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербинин, К.А. Семёнов); функционирование интернационализированных инвестиционно-производственных цепочек на основе консолидации национальных ресурсов стран (Э.Г. Кочетов, М.Н. Осьмова, Е.Д. Фролова и др.). Также исследователи отмечают, что при МЭИ имеет место сближение социальных институциональных структур участвующих стран Обуховский).

В целом представляется, что международная экономическая интеграция (МЭИ) – это взаимопереплетение национальных процессов воспроизводства двух и более стран, целенаправленно проводимое их органами власти посредством согласования межгосударственной экономической политики. Т.е. имеет место: 1) усиление международного перемещения товаров и факторов производства (МПТФП), ведущее фактически к объединению ресурсов стран; 2) постепенная институционализация МПТФП, когда формируются институты, обеспечивающие МПТФП, т.е. МПТФП дополняется институциональным оформлением (регистрируется акт создания интеграционного объединения, создаётся формализованная организационная структура), происходит гармонизация внешнеэкономической политики стран, унификация производственно-технических иных стандартов, возникает образовательное сотрудничество и т.д. Т.е. в структуре МЭИ могут быть выделены две компоненты: институциональная и процессная. МПТФП как процессная компонента включает процессы обмена и движения между

странами потребительских товаров и услуг (внешняя торговля – потребительскими товарами и услугами), а также факторов производства – капитала (внешняя торговля основными средствами производства и движение иностранных инвестиций), труда (внешняя трудовая миграция) и технологий.

Институциональная составляющая МЭИ, которую можно обозначить как институционализацию МПТФП (т.е. формирование институтов, обеспечивающих процессы МПТФП) будет иметь следующие проявления: создание трансграничных цепочек перемещения товаров и факторов производства (международная промышленная кооперация); заключение соглашений и проведение мероприятий (на уровне органов власти), касающихся международного экономического интеграционного сотрудничества; создание института обмена научно-образовательными кадрами и технологиями (данный обмен выступает в качестве фактора интенсификации МПТФП).

Можно отметить, что участие региона страны в МЭИ в некоторой степени аналогично участию целой страны в МЭИ. Регион вовлекается во все сферы проявления МЭИ. Однако существуют и отличия региона от страны, которые обоснованы тем, что регион является частью страны, а, следовательно, он: подчиняется федеральному центру и, как следствие, наделён меньшей и иной по характеру правосубъектностью, чем страна;

характеризуется не только международными экономическими интеграционными связями, но и связями с другими регионами страны (т.е. является частью хозяйственного комплекса страны), а также имеет определённое географическое положение относительно зарубежных стран и других регионов своей страны;

имеет меньшие масштабы, чем страна.

Как следствие из приведённых отличий, регион страны:

будет иметь свои масштабы показателей социально-экономического развития; и будет иметь свою специфику институциональной компоненты МЭИ, которая будет выражена иным образом, нежели на уровне страны (в частности, через заключение соглашений об интеграционном сотрудничестве – преимущественно с регионами других стран).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Анисимов А.В., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Государственный контроль интеграционных процессов является одной из главных мер обеспечения конкуренции, стабильности экономики, в том числе на уровне региона. Анализ интеграционных процессов в экономике Уральского федерального свидетельствует округа том. что проводимый антимонопольными органами контроль позволяет избежать появления новых интегрированных структур монопольного характера, препятствуя предприятий, экономической интеграции не имеющей отрицательных последствий для конкуренции. За последние два года произошла некоторая стабилизация в перераспределении прав собственности.

Достаточно высоким уровнем инвестиционной привлекательности характеризуются Свердловская и Челябинская области, Ханты-Мансийский автономный округ. В данных регионах наибольший интерес для инвесторов представляют следующие секторы экономики: машиностроение, металлургия, нефтедобывающая и газовая промышленность, строительный комплекс, торговля и общественное питание.

Исследование тенденций развития имущественной интеграции в Уральском федеральном округе свидетельствует о том, что в последние годы существенно возросла роль титулов собственности как основы реальных прав собственности. В большинстве отраслей промышленности Уральского федерального округа новые интегрированные бизнес – группы развиваются на основах, связанных с имущественными правами. Свидетельством этому является тот факт, что около 80% всех сделок, совершенных в Уральском федеральном округе в 2013 г., связаны с приобретением акций, долей, основных производственных средств хозяйствующих субъектов.

Анализ показал, что среди важнейших факторов, оказывающих влияние на позиционирование интегрированных структур на региональных товарных рынках, можно выделить следующие факторы: управленческие;

организационного оформления; административные.

1. Проявление действия управленческих факторов разнообразно. Образованные интегрированные структуры отвечают следующим характеристикам:

использование широкого спектра способов контроля участников группы; выбор наиболее эффективного варианта распределения ресурсов и видов деятельности между ее членами.

В Уральском федеральном округе распространена такая структура интегрированных бизнес – групп, где роль материнской компании выполняют несколько самостоятельных фирм, объединенных аффилированностью одному физическому лицу или группе совместно действующих физических лиц. Данная схема служит способом защиты от перераспределения имущественных прав. Здесь контроль над рядом фирм осуществляет одно физическое лицо, выполняя роль единоличного исполнительного органа. Велико стремление конгломератов к созданию внутри группы полного набора компаний, обеспечивающих торгово-финансовую инфраструктуру.

Важной особенностью развития интегрированных групп Уральского федерального округа служит тенденция к отделению вертикали собственности от вертикали управления. Функции управления передаются по договору специально созданному юридическому лицу, не обладающему никакими значительными активами, а материнская компания прекращает выполнять данные функции. С экономической точки зрения, основной недостаток подобного построения состоит в размывании ответственности.

2. В интегрированных бизнес – группах Уральского федерального округа продолжают происходить процессы перераспределения собственности, обусловленные изменением организационной структуры. За последний год увеличилось количество сделок, связанных с процессами реструктуризации в промышленности, в частности путем создания дочерних компаний. В то же время происходит ограничение самостоятельности дочерних акционерных обществ, специализирующихся на основном виде деятельности. Данные

предприятия преобразуются либо в структурное подразделение головной компании, либо в общества с ограниченной ответственностью. Консолидация финансовых потоков, перераспределение прав контроля исключительно в пользу головной материнской компании позволяет осуществлять более высокими темпами кристаллизацию имущественных прав.

3. Действие административного фактора проявляется во взаимодействии региональной власти и интегрированных структур, которое неизбежно приводит к формированию регионального протекционизма, а также способа осуществления предпринимательской деятельности, опирающегося на переплетение интересов региональной власти и бизнеса, являющегося своеобразной формой защиты от конкуренции и, следовательно, препятствием для развития самого

Важнейшей чертой большинства крупных интегрированных групп отношений является непрозрачность формальных собственности, позволяет обойти ряд законодательных ограничений на формирование интегрированных структур, предусмотренных, в частности, Федеральным законом от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции». Чем более запутана система имущественных взаимоотношений, тем меньшей привлекательностью для потенциального инвестора обладает входящее в сферу воздействия группы предприятие. Одновременно неясность отношений собственности эффективность управления И повышает вероятность оппортунистического поведения тех или иных групп собственников и менеджеров в ущерб экономической эффективности, интересов большинства собственников, а также общества в целом. Непрозрачность отношений собственности была необходимым условием рождения крупного российского бизнеса. Обеспечивая возможность «оптимизации налогообложения» концентрации ресурсов на стратегических направлениях, она способствовала появлению многоотраслевых рыночных хозяйственных контролируемых отечественным капиталом. Связанные с этим потери в доходах государственного бюджета, деформацию деловой этики (коррупция, олигархические связи, «захваты» предприятий и т.д.) можно считать неизбежными издержками этого сложного процесса.

Практика показывает, что процесс интеграции носит сложный характер и может проявляться в различных формах. Поэтому для совершенствования дифференцированного подхода антимонопольному регулированию К интеграционных процессов важное значение имеет учет как конкурентных преимуществ крупных бизнес – структур, так и их влияния на конкуренцию. Интеграционные процессы способствуют повышению конкурентоспособности отечественного предпринимательства благодаря возможности обеспечить значительную экономическую эффективность. К основным конкурентным относятся: получение дополнительной преимуществам бизнес – структур перераспределение предпринимательских рисков интегрированных структур; гарантированное соблюдение партнерами договорных условий; облегчение вступления малых фирм на географические рынки, создания и расширения бизнеса; повышение стимулов к ноу-хау; ограничение «оппортунистического» партнеров и недобросовестной коммерческой практики со стороны других участников рынка.

С позиции неоклассической теории, интеграция нейтрализует отрицательные горизонтальные и вертикальные внешние эффекты.

Отрицательные вертикальные внешние эффекты создаются в системе взаимоотношений фирм вдоль технологической цепочки. Решения независимого агента, максимизирующего собственную прибыль, оказывают влияние (внешний эффект) на прибыль других участников отрицательное вертикальной цепочки. Координация ценообразования в рамках вертикальной интеграции может устранить отрицательный внешний эффект и тем самым повысить доходы компаний и снизить розничные цены, что увеличит потребителей общественную благосостояние И эффективность. Отрицательные горизонтальные внешние эффекты возникают в том случае, когда недобросовестный дистрибьютор сокращает объем сервисного одновременно снижая цены на продукцию и тем самым увеличивая свою рыночную долю, причем он не учитывает возникающие вследствие этого потери прибыли добросовестного дистрибьютора.1

Совершенствование антимонопольного регулирования в сфере интеграции должно основываться на оценке масштабов и особенностей развития указанного процесса. Так, на территории Свердловской области сложилась неконкурентных ситуация, касающаяся действий вертикально рынке нефтепродуктов. интегрированных компаний на приводящих сокращению количества участников мелкооптового и розничного рынков, и, следовательно, к дальнейшей монополизации рынка, а также сокращения предложения моторного топлива на внутреннем рынке страны, в том числе и условиях меры антимонопольного регионов. этих регулирования. направленные на недопущение ограничения конкуренции нефтепродуктов, коррекции поведения вертикально-интегрированных компаний должны носить комплексный характер. В частности, антимонопольным органам требуется не допускать сделок слияний и приобретений или выделения земельных участков под постройку АЗС тем компаниям, доли которых на рынке уже превышают 35 %.

Региональные сбытовые компании, входящие В вертикально интегрированные группы, завышают оптовые цены на нефтепродукты для независимых АЗС. Для «своих» сбытовых организаций топливо поставляется по существенно меньшим ценам, чем для независимых компаний. Вертикаль интегрированные бизнес - группы имеют возможность в рамках группы лиц перераспределять доходы и затраты, в частности, с розничного звена на оптовое, а независимые конкуренты нет. В своей деятельности вертикально – интегрированные компании используют ряд схем реализации, а именно: реализация посредством цепочки перепродавцов, не осуществляющих хозяйственной деятельности, либо поставка на внутренний рынок идет только через дочерние структуры, которые в свою очередь устанавливают и поддерживают цены на монопольно высоком уровне. Также производители нефтепродуктов осуществляют первую продажу нефтепродуктов только им, и при этом отказывают в реализации независимым хозяйствующим субъектам в связи с отсутствием свободных объемов.

_

 $^{^{1}}$ Три исследования по конкурентной политике / под ред. А. Е .Шаститко. – М.:ТЕИС, 2002. – С. 312-314; 178-179.

В этих условиях меры антимонопольного регулирования на региональном уровне должны содержать следующее:

проведение анализа действующих схем поставок нефтепродуктов в регион, в том числе цепочки перепродавцов, не осуществляющих хозяйственной деятельности;

осуществления проверок сбытовых структур нефтяных компаний не предмет соблюдения ими требований антимонопольного законодательства; усиление контроля за интеграционными процессами на рынке, формирование требований структурного и поведенческого характера, которые способствуют созданию реальных конкурентных условий на региональном уровне.

Кроме того, в рамках региональных программ развития конкуренции органами государственной власти необходима разработка и реализация мероприятий по стимулированию прихода конкурирующих поставщиков, как на оптовом, так и на розничном звене, а также поддержке развития независимых участников рынка.

СИСТЕМА ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Антонова О.А., к.э.н. ЧФ ИЭ УрО РАН, г. Челябинск

Интеграция российских предприятий в международную конкуренцию неизбежно приведет к пониманию того, что конкурировать необходимо будет в новых условиях «экономики знаний». Развитие промышленных предприятий в условиях становления экономики основанной на знаниях, требует проведения принципиально новых социально-экономических, организационно-экономических, организационно-управленческих реформ с целью построения системы трудовых отношений отвечающей новым требованиям.

Экономика знаний на предприятиях представляет собой определенный тип экономического развития, предшествующий постиндустриальному производству, который основан на интеллектуализации основных факторов производства, применение научных исследований. Признание того, что знания в форме интеллектуального капитала на предприятии, приносящие доход, являются одним из основных ресурсов и факторов производства, позволяющих сэкономить другие виды ресурсов, является фундаментом экономики знаний предприятия. Трудовые отношения, хотя и косвенно, но способствуют производству знаний. С этой точки зрения, трудовые отношения можно рассматривать как отношения, складывающиеся между работодателями и наемными работниками, по поводу производства знаний, которые приносят доход в виде добавленной стоимости, экономят другие виды ресурсов предприятия, с целью конкурентоспособности и эффективности. Как правило, экономике знаний говорится на макроэкономическом уровне, микроэкономическом уровне в основном употребляют понятие управление знаниями.

Все это свидетельствует о том, что сегодня назрела как теоретическая, так и практическая потребность в разработке системы трудовых отношений на

предприятии, отвечающей требованиям экономики основанной на знаниях. Такая система должна не только вскрыть экономический контекст, но и отразить реальную значимость трудовых отношений предприятия как системного элемента экономики знаний.

Как известно, система трудовых отношений на предприятии состоит из пяти видов отношений: технологические трудовые отношения; кооперационные трудовые отношения; экономические трудовые отношения; нравственные трудовые отношения; отношения ответственности¹.

Субъектами трудовых отношений выступают в зависимости от:

-организационной структуры: организация, структурные подразделения, работники:

-социально-профессионального состава персонала: рабочие- сдельщики, рабочие-повременщики, руководители, специалисты, служащие.

Объектами трудовых отношений являются: разделение и кооперация труда, оплата труда, оценка труда, нормы выработки, дисциплина, условия труда, моральное поощрение, планирование, учет, контроль труда, правила внутреннего трудового распорядка и т.д.

По нашему мнению в систему трудовых отношений предприятия в экономике знаний необходимо добавить еще один вид отношений- это инновационные трудовые отношения.

В инновационных трудовых отношениях роль собственников предприятия (извне системы трудовых отношений) будет заключаться, в создании таких условий для работников, которые позволят более полно реализовать инновационный трудовой потенциал, что в свою очередь позволит увеличить добавленную стоимость от человеческого и интеллектуального капиталов.

Роль работодателей предприятия (внутри системы трудовых отношений) заключается в разработке и реализации концепции инновационных трудовых Основа концепции должна строится на специфической отношениях. производственной триаде- знания, инновации, технологии- как базовых факторов конкурентоспособности. Генерация и использование знаний является главным критерием для предприятий в аспекте развития экономики и поддержании конкурентных преимуществ. В прикладном аспекте это означает собственности и необходимость переосмысления традиционного права механизма использования конкурентного нематериального инновации и технологии².

Роль наемных работников (внутри системы трудовых отношений) состоит в проявлении инновационной активности, раскрытии своего трудового потенциала, ответственности за свое дело, в способности непрерывно обучаться, уметь генерировать новые знания в прикладные разработки.

_

¹ Белкин, В.Н., Белкина, Н.А. Экономическая теория труда. РАН, УрО, Институт экономики –М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2007.-352 с.

² Гоженко К.Н. Экономика знания- императивная основа инновационной трансформации сферы образовательных услуг. Автореферат диссертации на соиск. степени док. экон. наук. Кисловодск, 2012.- 38c.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Антонюк В.С., д.э.н., Эрлих Г.В., к.э.н. ЮУрГУ. Челябинск

Устойчивое развитие национальной экономики невозможно без достижения макроэкономического равновесия, которое, в свою очередь, требует равновесия ее инфраструктуры.

Исследование инфраструктуры макроэкономического равновесия должно строится на следующих методологических принципах.

Макроэкономическое равновесие национальной экономики целесообразно рассматривать с позиции кругооборота продуктов и доходов, в ходе которого происходит формирование валового национального продукта и распределение национального дохода между субъектами экономики.

Инфраструктура национальной экономики обслуживает экономический кругооборот продуктов и доходов, образуя при этом инфраструктуру реального, финансового и внешнеэкономического секторов.

Устойчивость национальной экономики означает достижение: во-первых, равновесия реального сектора, во-вторых, равновесия финансового сектора, втретьих, равновесие внешнеэкономического сектора, в-четвертых, одновременного равновесия реального, финансового и внешнеэкономических секторов.

Требование достижения устойчивого состояния национальной экономики предполагает сведения к минимуму ограничений инфраструктуры реального сектора, инфраструктуры финансового сектора, инфраструктуры внешнеэкономического сектора, а также «стыковой» инфраструктуры, обеспечивающей передачу импульсов из одного сектора в другой.

Анализ каждого типа инфраструктуры предполагает следующие этапы: выявление ee компонентов И функций; факторов, способствующих качественному выполнению инфраструктурой ее функций; определение инфраструктурных ограничений, хишксомдот устойчивое развитие национальной экономики.

Инфраструктура реального сектора представляет собой совокупность отраслей и производств, обеспечивающих материально-техническое развитие национальной экономики. К ee основных функциям относятся: обеспечивающая, посредством которой удовлетворяется многообразные производственные потребности; консолидирующая, в результате которой происходит сплочение в единую взаимозависимую и взаимодополняющую способствующая различных видов деятельности; повышению эффективности всех видов деятельности и др.

Инфраструктура финансового сектора представляет собой совокупность институтов, обеспечивающих функционирование финансового сектора. К основным функциям финансовой инфраструктуры относят: аккумулирование финансовых ресурсов; информационно-аналитическую, регулятивно-посредническую, обеспечение финансовой безопасности и пр.

Взаимодействие инфраструктуры реального и финансового сектора проявляется в следующем.

Во-первых, инфраструктура реального сектора экономики воздействует на финансовый сектор экономики через следующие параметры:

- природные условия хозяйствования, географическое положение страны влияет на ВНП, что приводит к различному по величине накоплению финансовых средств, а значит, возможностям инвестирования;
- специфика инфраструктуры социально-экономического развития реального сектора определяет динамику ВНП, а значит задает границы и перспективы финансового сектора.

Во-вторых, инфраструктура финансового сектора влияет на реальный сектор посредством следующих каналов:

- состояние инфраструктуры финансового сектора определяет важнейшую характеристику поведения населения: отношение наличности к депозитам, что определяет величину денежного мультипликатора и влияет на денежное предложение;
- аккумуляция свободных денежных средств и превращение их в инвестиционные расходы, активно влияет на реальный сектор, определяет уровень его монетизации.

Современное состояние национальной экономики характеризуется совокупностью инфраструктурных ограничений, препятствующих достижению устойчивого развития национальной экономики.

- 1. Инфраструктура реального сектора отличается:
- стихийным и неравномерным развитием по территории страны, что обусловлено несовершенством законодательной базы, неоднородностью кризисных явлений, слабой интеграцией воспроизводственных систем;
- концентрацией инфраструктуры в основном в крупных экономических центрах.
- 2. Для инфраструктуры финансового сектора типичны:
- высокий уровень монополизации банковской системы;
- низкая капитализация банковской системы;
- неравномерность размещения банковской системы по территории страны;
- искаженная структура процентных ставок финансового и реального секторов,
 при которой финансовый сектор слабо влияет на реальный сектор и пр.

Смягчение, а, в некоторых случаях ликвидация, указанных инфраструктурных ограничений будет способствовать достижению равновесного состояния реального и финансового секторов, а значит и устойчивому развитию национальной экономики.

«ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КЛАСТЕРЫ» КАК ПОНЯТИЙНАЯ ПРОБЛЕМА

Антропов В.А., д.э.н., профессор УрГУПС, г. Екатеринбург

Идущие в России процессы модернизации (ранее - реформирования) профессионального образования вызывают появление и новых организационных форм реализации: федеральные и национальные университеты, ассоциации, учебные (ресурсные) центры, корпоративные университеты, учебно-научно-образовательные и университетские комплексы и т.д.

Все перечисленные выше понятия (за редким исключением) не в полной мере до конца законодательно определены. К ним относится и такое понятие как «кластер», ранее не применявшееся в системе профессионального образования. Его понимание достаточно противоречиво.

В ряде документов по модернизации непрерывного образования во главу угла развития ставится только кластерный подход. Под ним понимается прежде всего объединение Работодателей и образовательных учреждений. Если это так, то где его место среди научно-образовательных центров (НОЦ), связывающих академическую науку и образование?

Под кластером понимается объединение всех образовательных учреждений. Здесь неясна всеохватность объединения.

Образовательный кластер – система обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке наука – технологии - бизнес, основанная преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки. Оно близко к «педагогическому» пониманию этого термина.

Перечень возможных участников кластеров включает в себя:

- предприятия (организации), специализирующиеся на профильных видах деятельности;
- предприятия, поставляющие продукцию или оказывающие услуги для специализированных предприятий;
- предприятия (организации), обслуживающие отрасли общего пользования, включая транспортную, энергетическую, инженерную, природоохранную и информационно-телекоммуникационную инфраструктуру;
- организации рыночной инфраструктуры (аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые и лизинговые услуги, логистика, торговля, операции с недвижимостью);
- научно-исследовательские и образовательные организации;
- некоммерческие и общественные организации, объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты;
- организации инновационной инфраструктуры и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства и др.

Предполагаемые перечисленные выше участники объединяются, создавая кластеры.

С учетом отраслевой специфики кластеры делятся на следующие:

Дискретные;

Процессные;

Инновационные и «творческие» кластеры;

Туристические кластеры;

Транспортно-логистические кластеры; Кластеры смешанных типов.

Места в этой классификации образовательным кластерам нет, т.к. неявно разработчиками рекомендаций полагалось, что образование войдет в каждый из кластеров, выполняя обслуживающую функцию своевременного кадрового обеспечения.

Считаю такой подход неверным хотя бы уж потому, что кластеры в образовании, как таковые, уже существуют, им следует найти лишь место в существующей классификации или предложить свою классификацию. Возможны два варианта:

- 1) конкретизировать и развить типологию инновационных кластеров;
- 2) объединить все 6 перечисленных кластеров в единый тип «отраслевые производственные кластеры» и рядом прописать еще одну отрасль образовательную.

В чем сходство этих двух типов кластеров?

В состав и тех и других входят одни и те же компоненты: предприятия, образовательные (учебные) центры, структуры генерации нового знания (например, КБ). Они лишь объединяются в разных весовых пропорциях, разный и «центр тяжести».

Например, отраслевой железнодорожный кластер. В его состав входят: филиал ОАО «РЖД», филиал ВНИИЖТ, УрГУПС. Ядро – Компания РЖД. Продукция: транспортные услуги.

Образовательный железнодорожный кластер: УрГУПС с филиалами, филиал ОАО «РЖД», филиал ВНИИЖТ. Ядро — УрГУПС. Продукция: профессиональные компетенции молодых специалистов и слушателей. Здесь же находит свое место при необходимости и научно-образовательный кластер. В его составе: филиал ВНИИЖТ, УрГУПС, ОАО «РЖД». Ядро — ВНИИЖТ. Продукция: новое знание.

Состав участников можно увеличивать, а их ранжировать в соответствии с той целью, ради которой создается кластер. Есть универсальные «кубики», из которых можно строить любую конструкцию.

Для развития «образовательного кластера» необходимо понимание организационных форм реализации образовательных кластеров, т.е. в каком виде они существуют на практике. Конечно, они должны быть многовариантны, в т.ч. и на разных стадиях жизненного цикла своего развития.

Следуя этой логике, к кластерам можно отнести и другие существующие известные учебно-научные образовательные комплексы, например, университетские комплексы, ассоциации и другие объединения.

Особое место в «кластерной идеологии» должны занимать федеральные и национальные университеты. Являются ли они сами по себе уже образовательными кластерами с их мощными связями с передовыми предприятиями, современной научной базой, интеллектуальным кадровым составом? Скорее всего, да. Им в границах своей региональной зоны рядом авторов предлагается формировать «анклавный кластер» интеллектуальнообразовательных услуг.

Свое место в формировании кластеров должны занять промышленные парки и технопарки. В соответствии с методическими указаниями, предполагается, что они явятся инфраструктурой для развития кластеров.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

Афтахова У.В. ПНИПУ, г. Пермь

Регион сегодня является участником конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг и капитала разного уровня. Поэтому, для сохранения целостной и внутренне мобильной экономики подход к развитию региона должен опираться не только на теорию полюсов роста и структурно-инновационного и учитывать социально ориентированную регионального развития. но которая опирается на теорию нового роста, благосостояния, а также теорию «зеленого роста». Очевидно, что решение экономических задач должно восприниматься шире, чем технологическое развитие, а инновационное обновление промышленных отраслей не является самоцелью, оно, в конечном счете, направлено на повышение качества жизни людей. Поэтому при решении вопросов промышленного развития необходимо использовать не утилитарный, «чисто экономический», а более широкий и емкий социально-экономический подход, обеспечивающий выбор приоритетов производственной модернизации, связанных с решением социальных проблем, этом само промышленное развитие приобретает индустриальносоциальную характеристику реализации.

Условия геополитического положения Российской Федерации дезинтегрируют экономику регионов и всего государства в целом. Поэтому, в частности, предлагаем механизм развития малого авиастроения, основанный на принципах частно-государственного партнерства и формирования различных институтов интегративного взаимодействия власти и бизнеса.

Государственная поддержка развития малого авиастроения заключается в создании адаптивных и гибких институтов и методов взаимодействия и равноправного партнёрства органов государственной власти с юридическими и физическими лицами, в том числе с иностранными партнерами. Но именно бизнеса является ключевым партнерство государства И условием долгосрочного устойчиво-прогрессивного развития и перспективным институтом конкурентоспособности отрасли авиастроения, поэтому, необходимо разработать институциональные условия участия частного бизнеса как равноправного партнера с органами власти в процессе развития малого авиастроения. Это в свою очередь будет стимулировать инвестиционные потоки в развитие данной отрасли.

Кроме того, развитие регионов обусловлено внедрением принципов частногосударственного партнерства. Поэтому развитие малого авиастроения на базе финансового интегративного взаимодействия власти и бизнеса существенно упростит решение многих социально-экономических проблем, так как будут дополнительные условия ДЛЯ экономического подъема рентабельности регионов – мировой опыт свидетельствует, что годовой оборот в США составляет около \$50 млрд., при этом по рынку малой авиации ежегодный объём налоговых сборов составляет около \$4 млрд. Число рабочих мест – более 500 000, что имеет прямое влияние на уровень безработицы и объем населения. Кроме того. будет снята транспортная доходов напряженность, особенно для регионов Крайнего Севера, Дальнего Востока,

Забайкалья, Сибири, Кавказа и других территорий со слабо развитыми железнодорожными, автомобильными и водными транспортными коммуникациями¹.

Однако данный подход будет результативным только в случае параллельного формирования институциональной основы для решения уже существующих проблем поддержки эксплуатации малой авиации, т.е. будут действовать вспомогательные механизмы.

Например, необходимо упрощение длительной процедуры оформления и согласования заявок на планирование использования воздушного пространства, совершенствование существующей сертификации летательных аппаратов, которую пройти крайне сложно и дорого. Не менее актуальна реконструкция существующих и создание новых небольших аэродромов и площадок, которые в настоящее время практически отсутствуют или прекращают свое существование.

Таким образом, получаем, что организация и обеспечение развития социально ориентированного производства является сложной научной задачей, требующей не только исследования социально-экономической роли данной отрасли, но и многих технических вопросов ее реализации, выходящих за границы экономической сферы.

ПРОГРАММЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ: ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЛИ ТРАДИЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ В СВЕТЕ РЕАЛИЗАЦИИ БОЛОНСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

Баева О.Н., к.э.н., доцент ФГБОУ ВПО БГУЭП, г.Иркутск

Технологические изменения, определяющие изменение требований к работе, несоответствие структуры профессионального образования потребностям рынка труда, «массовизация» высшего образования, рост конкуренции на рынке труда приводят к необходимости постоянного обучения. Обучение в течение всей жизни (life-long learning) рассматривается как необходимое условие поддержания конкурентоспособности на рынке труда и индивидуального развития человека.

Повышение квалификации экономически активного населения является одной из ключевых задач Евросоюза до 2020 г. Создание системы поддержки признание профессиональной права работника на квалификации, совершенствование механизмов координации рынка профессиональных образовательных услуг и рынка труда определено в качестве цели создания в России национальной системы квалификаций и профессиональных стандартов в рамках Стратегии 2020.

Использование компетенций как стратегической парадигмы, определяющей развитие сферы образования и обучения, актуализирует задачу рассмотрения квалификаций, присваиваемых на высших квалификационных

-

¹ Рябченюк Ю. Разговор о стратегии: возможности повышения конкурентоспособности регионов // Рынок ценных бумаг. 2007. №3.

уровнях, не с точки зрения сложившейся системы образования и институтов, но с точки зрения предложений для продолжения обучения.

В этой связи традиционное разделение образования на общее (general), профессионально-техническое (vocational) и высшее (higher education) может быть пересмотрено. Все чаще в европейских исследованиях высказывается идея о том, что значение высшего образования возрастает в силу ослабления дифференциации между академическим образованием и профессиональным обучением; а разделение исследований между профессиональным обучением и высшим образованием является лишь данью следования историческим традициям. Анализируя программы vocational/ professional education, многие авторы приходят к выводу о том, что зачастую эти различия определяются типом поставщика услуги, а не содержанием программ. Для многих сфер (здравоохранение, образование, бизнес-администрирование, социальная работа, инжиниринг) эти различия весьма условны.

В соответствии с законом «Об образовании в РФ» формирование и развитие компетенций работников обеспечивается (в том числе) вузами в процессе реализации программ профессиональной переподготовки и основных образовательных программ (в части обучения лиц, имеющих высшее образование). В исследованиях, посвященных развитию системы ДПО в России, в качестве одной из возможностей традиционно рассматривается второе высшее образование. Присоединение России к Болонскому соглашению привело к формированию нового для России института — магистратуры.

Автор анализирует состояние рынка профессиональных образовательных услуг в Иркутской области (в части программ, ориентированных на специалистов) на основе статистических данных о ДПО и ВПО, а также данных социологического исследования, проведенного в 2009-2013 гг. (опрос обучающихся по программам, предназначенным для лиц, имеющих высшее образование, №=1420).

Опыт реализации магистерских программ свидетельствует, что (по крайней мере, в условиях современного этапа) магистратура является, по сути, вторым высшим образованием для работающих специалистов. Установлено, что в условиях низкого уровня финансирования обучения персонала со стороны работодателей, обучение по основным образовательным программам является фактически субститутом ДПО, осуществляемым либо за счет инвестиций домохозяйств, либо бюджетного финансирования. Выделены различные группы обучающихся в зависимости от связи получаемого и полученного ранее образования с текущей профессиональной деятельностью. Определено, что степень соответствия между работой, полученным ранее образованием, а также оценкой достаточности обучения, организуемого работодателем, характеристиками, являются значимыми влияющими на уровень удовлетворенности получаемым образованием.

УЧАСТИЕ РОССИИ И СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКАХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ*

Бедрина Е.Б., к.э.н., доцент ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург Губайдуллина Ф.С., д.э.н. УРФУ, г. Екатеринбург

Глобализация способствовала повышению мобильности рабочей силы. По данным ООН в 2013 г. число международных мигрантов составило 232 млн. чел. или 3,2 % населения планеты, из них 136 млн. в развитых странах, 96 млн. в развивающихся. В 2000 г. их насчитывалось только 175 млн., а в 1990 г. – 154 млн.

Российская Федерация в настоящее время занимает второе место в мировой статистике по количеству мигрантов. Согласно докладу ООН, их число в нашей стране достигло 11 млн. чел., а в США 45,8 млн. По-прежнему, преобладают потоки мигрантов из развитых стран в развивающиеся. Однако, благодаря России, произошло некоторое выравнивание потоков мигрантов из развивающихся стран в развитые (примерно 82,3 млн. чел.) и между развивающимися странами (81,9 млн. чел.) Направление миграции Юг-Юг, скорее всего, будет преобладающим в будущем. Наиболее стремительно растет поток мигрантов из Азиатского региона.

В России "страны Юга" - представлены в значительной степени выходцами из Средней Азии: Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана и т.п. В виду отсутствия визового режима, более четырех пятых иностранных работников прибыли из стран СНГ. Из дальнего зарубежья преобладают граждане Китая, Северной Кореи, Вьетнама, Турции.

Основной приток мигрантов пришелся на следующие субъекты федерации: Республики Башкортостан и Татарстан, Красноярский край, Московская, Свердловская, Тюменская и Новосибирская области, гг. Москва и Санкт-Петербург. В группу регионов непривлекательных для мигрантов попали, как малопригодные для проживания регионы Дальневосточного федерального округа, так и регионы, не выдерживающие конкуренции с более развитыми соседями. Большинство таких регионов оказались в Центральном и Северо-Западном федеральных округах. Самый высокий индекс прибытия населения имела Московская область 0,068 (Москва — 0,037), а самый низкий — 0,001 Чукотский и Ненецкий автономные округа и Еврейская автономная область. В результате исследования распределения мигрантов по субъектам федерации был сделан вывод о том, что "мигранты следуют за инвестициями", то есть на интенсивность миграционных потоков влияет объем инвестиций, получаемых регионами².

² Bedrina E. The problems of the providing the regions with health care //Экономика региона, №2, 2013, с.93-101

¹ Population facts. September 2013. Department of Economic and Social Affairs. UN // http://www.un.org/en/ga/68/meetings/migration/pdf/International%20Migrants%20Worldwide_totals_20 13.pdf

По приблизительным оценкам вклад мигрантов в российский ВВП составляет от 6 до 10 млрд. долларов, то есть не более 0,5 %¹.

Для оценки вклада иностранной рабочей силы в создание валового регионального продукта Свердловской области был использован показатель добавленной стоимости, рассчитанный с учетом оценки доли заработной платы мигрантов в общем фонде оплаты труда. Анализ показал, 21,5 % ВРП мигрантами создается в строительстве, 15,3 % в оптовой и розничной торговле, и лишь 12,7 % в обрабатывающем производстве. В целом, вклад мигрантов в ВРП Свердловской области оказался ниже 3 %².

Таким образом, Россия с ее постоянно растущим притоком мигрантов находится в "эпицентре" миграции Юг-Юг, активно влияя на миграционные процессы в мире.

ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО И ЕГО ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ

Белоусова С.В., к.э.н., доцент ОРЭСП ИНЦ СО РАН, г. Иркутск

В экономической науке явление «общественное благо» остается весьма неоднозначной конструкцией. Отсутствие единства в объяснении феномена общественного блага, многоплановость исходных позиций при раскрытии его генезиса все это не позволяет говорить о каком-либо достаточно четком теоретическом представлении этого явления. Тем не менее, все имеющиеся фрагментарные определения общественного блага можно объединить в три основные группы, различающиеся по направленности рассмотрения данного понятия: с позиции экономических отношений, характера создания и причин возникновения. Рассмотрение данного блага с позиции экономических отношений дает акцент на характер условий реализации потребностей. С позиции возникновения общественного блага превалирующим становится его общественная значимость. C позиции характера создания общественное благо связан С функционированием институционально оформленной части национального хозяйства в форме административного или гражданского сегмента общественного сектора.

Резюмируя оценку свойств можно установить, что «общественное благо» есть феномен совместного потребления общественно значимого продукта, который не предлагается рынком, но выгоден для коллективного производства, как в силу наличия значительного положительного внешнего эффекта, так и в силу большой экономии при общественном производстве (сетевой характер) и потреблении из-за издержек исключаемости. Таким образом, явственно наблюдаются три основные особенности такого рассмотрения этого явления: совместное потребление блага, его общественная значимость и специфика

¹ Булин Д. Проживет ли Россия без дешевого труда мигрантов // http://www.bbc.co.uk/russian/business/2013/10/131016_russia_migrants_economis.shtml

² Бедрина Е.Б. Влияние иностранной рабочей силы на экономическое развитие Свердловской области /Специальный доклад, подготовленный при Уполномоченном по правам человека в Свердловской области. «Проблемы соблюдения прав человека в условиях массовой трудовой миграции» - Екатеринбург, 2013.

организации производства. Рассмотрение данных свойств общественных благ в практическом плане позволяет привлечь внимание к важным аспектам общественного производства, к числу которых необходимо отнести: технический; социально-экономический и нормативный (рис. 1).

| Основные аспекты создания общественных благ | | | |
|---|--------------------------|-------------------------------|--|
| Технический | Социально-экономический. | Нормативный | |
| | Оценка социально- | Правовое сопровождение | |
| | экономических эффектов | процессов организации | |
| Поиск и применения | от общественных благ, | создания и распределения | |
| сложных технологий | которая позволяет | общественных благ через | |
| выявления | наиболее обоснованно | выстраивание системы четкого | |
| индивидуальных или | подойти к распределению | и детального установления | |
| групповых потребностей, | средств и выбору текущей | полномочий органов | |
| рынок которых | производственной | управления, которые имеют | |
| удовлетворить не в | программы, включая, | одновременно тройственную | |
| состоянии. | количество, состав и | основу: ресурсную, правовую и | |
| | качества общественных | функционально- | |
| | благ. | деятельностую. | |

Рис. 1. Особенности и основные аспекты создания общественных благ

Техническое направление связано С необходимостью поиска применения сложных технологий выявления индивидуальных или групповых потребностей, рынок которых удовлетворить не в состоянии. С точки зрения социально-экономической составляющей общественное благо представляет феномен наличия социально-экономического собой эффекта синергетической положительной реакции ОТ создания потребления общественных благ на многие стороны жизнедеятельности общества. С общественные блага правовой точки зрения связаны наличием положительных внешних эффектов, которые закрепляются законодательным образом в виде правовых норм для государственного их обеспечения в виде собственного производства или регулирования. Нормативный аспект создания общественных благ напрямую связан с эффективной организацией работы общественного сектора, являющийся одним из наиболее крупных и сложных сегментов экономики, объединяющий государственные и негосударственные, коммерческие и некоммерческие структуры в единой цепочке механизма создания общественных благ.

Таким образом, общественное благо, являясь специфическим социальноэкономическим явлением, связанным с особенностями его потребления и производства в отличии от рыночного процесса требует учета и разрешения по меньшей мере трех важнейших проблем: отсутствие автоматического учета интересов и потребностей; произвольный характер их обеспечения исторически сложившейся государственной системой и отсутствие каких-либо социальноэкономических расчетов сравнительных оценок производства и потребления общественных благ в условиях острой проблемы экономического выбора. Обоснованное решение этих проблем возможно только на путях развития и совершенствования в первую очередь работы общественного сектора, приобретения и распространения нового содержания и принципов его деятельности, соответствующих современным требованиям и задачам.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ В РОССИИ

Берсенёв В.Л., д.и.н., профессор ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

В настоящее время практически не вызывает споров тезис, согласно которому первые же неудачи в процессе реформирования российской экономики в 1992г. объясняются в первую очередь институциональной слабостью «правительства реформаторов». Логическим следствием некомпетентности центрального звена механизма реализации реформы стали так называемые институциональные ловушки, то есть неэффективные, но устойчивые институты или нормы, в том числе появившиеся в результате трансплантации западных институтов в отечественную экономику.

Практика первого же этапа преобразований наглядно показала, что простое заимствование институтов западной экономики не обеспечивало эффекта. Иными словами, возникали должного дисфункции трансплантируемых институтов. Помимо этого, данном контексте В актуализируется и вопрос о темпах преобразований, от которых могут зависеть успех либо неуспех реформы. С одной стороны, результаты реформационных начинаний должны быть достаточно очевидны в течение не слишком длительного срока, с другой – поспешность в их реализации является одним из источников возникающих институциональных ловушек.

Ускорение темпов преобразований вызывалось, как теперь представляется, рядом обстоятельств субъективного или даже личностного характера.

Во-первых, показательный эффект, полученный в результате либерализации цен, мог вызвать у реформаторского блока правительства своеобразное «головокружение от успеха». Хотя следует учитывать, что «чудесное» наполнение прилавков отечественных магазинов ранее где-то отсутствующими товарами в тот момент так и не получило логичного объяснения.

Во-вторых, приватизация государственной муниципальной И собственности как ядро институциональных преобразований форсировалась сознательно, несмотря на предостережения со стороны и ряда политических сил. и академического сообщества. Зарубежные эксперты. в свою очередь. отмечали, что в условиях благоприятной политической ситуации, когда население сохраняло веру в Б.Н. Ельцина, молодым реформаторам надо было успеть пройти «точку невозврата», после чего возвращение государству уже приватизированного имущества стало бы довольно дорогостоящим процессом, что могло бы ограничить активность будущих консервативных правительств. сказывался и сугубо личностный фактор. Не секрет. что реформаторский блок правительства составляли отнюдь не бессребреники, воодушевлённые и руководствующиеся исключительно высокими идеями. Ю.Ю. Болдырев, входивший в Высший консультативно-координационный совет при Б.Н. Ельцине, а в 1992-1993 гг. к тому же и возглавлявший Контрольное управление администрации Президента РФ, по случаю кончины Е.Т. Гайдара вполне определённо отозвался о его соратниках: «Клейма негде ставить»,

добавив, что именно молодые реформаторы в своё время подменили революцию либеральную революцией криминальной.

В этом плане «размножение» неэффективных, но устойчивых институтов квазирыночной экономики, не противоречило общей логике преобразований. Противостоять же валу институциональных ловушек, вольно или невольно порождаемых реформаторским блоком правительства в первой половине 1990х годов, могла бы так называемая «стратегия промежуточных институтов», предполагающая управляемое выращивание необходимых институтов и даже институциональные эксперименты. Однако E.B. Балацкий, философии промежуточных плодотворность институтов, справедливо отмечает, что она бывает направлена не на борьбу с уже появившимися институциональными ловушками, а с управленческими ошибками, способными их породить. В 1992-1993 гг. трудно было представить, что высшее руководство страны признает свои ошибки и пойдёт на коренную смену экономической политики, в частности – на существенное замедление темпов приватизации.

В связи с этим возникает вопрос об оптимальном горизонте планирования преобразований. Е.В. Балацкий утверждает, что именно горизонт планирования является ведущим фактором технологической и институциональной эволюции. Отсюда, поскольку для развивающихся стран и стран с переходной экономикой характерна политическая и хозяйственноправовая нестабильность, то и горизонт планирования в них оказывается, как правило, незначительным. В свою очередь, данный факт предопределяет доминирование краткосрочных интересов фирм над долгосрочными и содействует неуспеху реформационных (модернизационных) начинаний.

В случае расширения горизонта планирования преобразований институциональных ловушек также не избежать, но у государства и общества имелось бы больше возможностей для минимизации последствий их возникновения.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ РЕСУРС ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Бухвалов Н.Ю., к.э.н. ОАО «Мотовилихинские заводы», г. Пермь

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России призван не только обеспечить обороноспособность и безопасность государства, но и активно содействовать инновационному развитию отечественной экономики конкурентоспособности. повышению ee Такая «двойственность» предназначения ОПК в современных условиях в значительной мере усложняет выбор путей реформирования и развития комплекса в связи с возрастающей необходимостью производственно-технологической модернизации страны.

Специфика развития ОПК определяется целым рядом факторов, среди которых особое значение имеют используемые технологии; система институтов, определяющих устойчивость и качество развития не только

технологической, но и социальной системы; качество человеческого капитала, что предопределяет способность работников эффективно использовать имеющуюся технологическую систему в данном институциональном поле.

Особое значение в ОПК Западного Урала играет ОАО «Мотовилихинские заводы» (ОАО «МЗ»). Это вертикально-интегрированный холдинг, состоящий из управляющей компании, производственных, сбытовых компаний. Его миссией в области развития гражданской продукции является «Удовлетворение отечественных и зарубежных потребителей в традиционной и уникальной высококачественной машиностроительной и металлопродукции на внешних И внутренних стандартов клиенто-ориентированности, качества, инноваций и гибкости». Миссия военного направления предполагает «Обеспечение огневого превосходства вооруженных сил», что позволило топменеджменту ОАО «МЗ» сформулировать стратегическую цель развития в области оборонного направления как стремление стать Артиллерийским заводом №1 в России к 2015 году.

Достижение заявленных целей предполагает формирование не только адекватной системы управления высокотехнологичным предприятием, но и обеспечивающих быстрое изменение системы управления, адекватное реагирование на новые вызовы рынка. Для предприятий ОПК управления инновационным развитием должна обеспечивать гармонизацию процессов жестко управляемой организации и самоорганизации, детерминированного управления развитием и саморазвитием, а также нахождение баланса этих действий для достижения конкурентных качеств высокотехнологичного промышленного предприятия.

В условиях ОАО «МЗ» разработана система управления саморазвитием и самоорганизацией компании. Целью создания такой системы является формирование активного механизма вовлечения работников в управление и наращивание человеческого потенциала. Долгосрочное постоянное конкурентное развитие ОАО «M3» в значительной мере определяется потенциалом источником человеческим как главным ресурсом инновационного развития.

Характеристики такой системы могут быть структурированы как базовые, обеспечивающие, результирующие¹. К базовым относятся, прежде всего, целеполагание, принятие на себя ответственности и самоконтроль работников, многоуровневое лидерство и вовлеченность работников, командная работа, приводящая к появлению синергетического эффекта. Обеспечивающими внутренняя долгосрочная характеристиками являются децентрализация управления И внутреннее предпринимательство организационные механизмы саморазвития, обмен знаниями как потенциал организационного развития. Результирующей характеристикой предлагаемой системы управления является проявление профессиональной активности и инициативы работников, что позволяет получить в результате устойчивое, долгосрочное, конкурентное рыночное положение компании. Конечной целью создания новой системы управления конкурентоспособностью высокотехнологичной компании является активизация внутренних механизмов самоорганизации и саморазвития. Проведенные исследования на примере OAO «МЗ» показали, что саморазвитие, инициатива, лидерство – это те

_

¹ От самоорганизации к саморазвитию: смена парадигмы менеджмента /под науч. ред. С.В. Комарова/ Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2013, -257 с.

важнейшие внутренние механизмы самоорганизации и саморазвития, задействование которых позволяет компании постоянно изменяться в ответ на рыночные вызовы, быть более конкурентоспособной в долгосрочной перспективе.

ДИАЛЕКТИКА КОНКУРЕНТНОГО СОСУЩЕСТВОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Важенин С.Г., к.э.н., Важенина И.С., д.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

разрабатывающих Анализ взглядов ведущих ученых, проблемы конкуренции, позволяет говорить о существовании противоречивого единства: в рамках современной конкуренции диалектически объединяются свойства как разрушительного, деструктивного типа, так и конструктивно-компромиссного, созидающего новые качества. Так, психолог Дж. Ф. Мур, разрабатывающий теорию предпринимательских экосистем, в работе «Смерть конкуренции» сравнивает среду бизнеса с живой природной средой (экологической системой), в которой имеет место не только борьба, но и эволюция, сотрудничество и взаимозависимость¹. Дж. Ф. Мур утверждает, что старый тип конкуренции «мой продукт против вашего» не учитывает среду, в которой ведут дела предприниматели. Однако в реальной действительности успех в бизнесе существенно зависит от окружающей среды. Ученый пишет, что в бизнесе экосистемой является «хозяйственное сообщество», которое составляют взаимодействующие организации индивиды (потребители, И посредники, поставщики, собственники бизнеса, органы управления, ассоциации и т.д.). Эту экосистему нужно постоянно выращивать и поддерживать, что исключает нацеленность на создание односторонних преимуществ для какого-то одного из ее участников.

Конкурентное сосуществование территорий в значительной степени строится и развивается на основе принципа симбиоза. Это один из современных принципов развития социально-экономических систем, который в отношении последних определяется как взаимовыгодное сосуществование. Анализ публикаций, касающихся сущности и перспектив реализации принципа симбиоза, позволяет сформулировать некоторые основные характеристики конкурентного и в тоже время взаимовыгодного сосуществования территорий в современном экономическом пространстве:

- невмешательство во внутренние дела друг друга;
- взаимная заинтересованность территорий (стран, регионов, муниципальных образований) во взаимопонимании и сотрудничестве в конкурентной экономике;
- совместная деятельность территорий по взаимной информационно-имиджевой поддержке;
- специализация и сотрудничество, при которых страна, регион или город сосредоточены на выполнении тех работ (производство товаров, оказание

-

¹ Cm.: Moore J. F. The Death of Competition. N.Y.: Harper Business, 1996.

услуг), которые они могут делать лучше других, обладая конкурентными (отличительными) преимуществами.

Среди принципиально значимых понятий, описывающих архитектуру конкурентного сосуществования территорий, можно обозначить еще несколько. Это, например, конкурентное или конкурентно-компромиссное равновесие. Установление, а главное длительное сохранение конкурентного равновесия интересов территорий В современном экономическом пространстве посредством реализации тех или иных компромиссов – дело сложное и одновременно крайне необходимое. Конкурентное сосуществование через установление конкурентного равновесия позволяет соперничающим территориям снижать трансакционные издержки, проводить масштабную совместную агрессивную маркетинговую деятельность и т.д.

В 1996 году было зафиксировано появление теории со-конкуренции, авторами/представителями которой являются А.М. Бранденбургер из Гарвардского университета и Б.Дж. Нейлбафф из Йельского университета1. Ученые считают, что в бизнесе нет фатальной неизбежности выигрыша одних и проигрыша других; получать выгоду могут многие участники. В основе этой теории лежит исследование конкуренции как сотрудничества в конкурентных отношениях, т.е. идея отсутствия жесткого противостояния конкуренции и сотрудничества.

Одновременно под влиянием глобализационных факторов сформировалась теория «конкурентных преимуществ основе на сотрудничества», которую развили П. Глур, А. Мак Кормак, Л. Линн² и другие. В основе теории лежит утверждение об инновационном развитии на основе сотрудничества как мощном источнике конкурентных преимуществ. Сущность данной парадигмы теории конкуренции видится в том, что конкуренция как неконфликтное соревновательное взаимодействие участников, благодаря достигнутому сотрудничеству, позволяет активно внедрять инновации, а достигаемый тем самым синергетический эффект ведет к получению каждым участником позитивных результатов в достижении индивидуальных и общих целей.

В экономической литературе нет единообразия в трактовке понятия «соореtition». Сегодня достаточно активно используется понятия «коокуренция» и «конкоперация»³. В других научных публикациях предлагается использовать категории «коопкуренция»⁴ и «кооперенция»⁵. Б.С. Жихаревич вводит понятия «сотруенция» и «соткуренция», обосновывая это тем, что экономические

¹ Cm.: Brandenburge A., Nalebuff B. Co-opetition. Revolutionary Mindset that Redefines Competition and Cooperation. The Game Theory Strategy that's Changing the Game of Business. New York: Doubleday, 1996.

31

_

² Cm.: Gloor, P.A. (2006). Swarm Creativity. Competitive advantage through Collaborative Innovation Networks. Oxford University Press; MacCormac, A. (2007). Innovation through global Collaboration: A new source of Competitive Advantage. Theodore Forbath, Peter Brooks, Patrick Kalaher // Wipro Technologies. Harvard Business School. Boston, MA. August 14; Lynn, L. (2006). Collaborative advantage // Issues in Scince and Technology National Academic of Science. (http://www.issues.org/22.2/Lynn.html).

³ См.: Клейнер Г.Б. Мезоэкономические проблемы российской экономии // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т 1. № 2. С.17.

⁴ См.: Левкин Н.В. Современные тенденции управления культурой в системе предпринимательства: монография / Под ред. проф. А.И. Добрынина. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2009.

⁵ См.: Авдашева С.Б., Аузан А.А., Афонцев С.А. и др. Взаимодействие государства, бизнеса и общества: позитивная реинтеграция. М., 2009.

отношения, включающие в себя два противоположных типа – сотрудничество и конкуренцию, на практике могут содержать их в себе в разной пропорции. В этой связи им предлагается также построить шкалу континуума форм взаимодействия компаний, включающую в себя: интеграцию – сотрудничество – соткуренцию конкуренцию корпоративную сотруенцию Перспективным видится предложение οб использовании И ученого применительно к региональному развитию кооперационного капитала способности ключевых участников регионального развития договариваться по поводу видения будущего региона и флагманских проектов, способствующих достижению желаемого будущего¹.

Новаторский подход к современной конкуренции как взаимоувязанному социально ускоренному и «институционально оформленному процессу» развивают в рамках экономической социологии Х. Уайт², Н. Флигштейн³, В. Радаев⁴. В. Радаев, в частности, определяет конкуренцию не столько как столкновение, чреватое конфликтами, сколько как постоянное соотнесение деловых стратегий.

Представляется, что конкурирующие территории заинтересованы также и в том, чтобы борьба между ними находилась в регулируемом русле, основывалась на принятии конкурентами общих правил взаимодействия, т.е. была «институционально оформленной». В глобализирующейся экономике вместо развертывания жестоких схваток, нацеленных на подавление своих главных конкурентов, соперничающие территории все заметнее стремятся к стабилизации конкурентного пространства, установлению согласованного порядка. В. Радаев в связи с этим справедливо заключает: «существование конкуренции в сколь-либо долгосрочной перспективе предполагает, помимо установления формальных законодательных норм, наличие встроенных институциональных ограничений, сдерживающих краткосрочные экономические интересы, которые вырабатываются самими участниками рынка и включают санкции за нарушение правил «честной конкуренции»⁵.

Не вызывает сомнений, что конкурентное сосуществование территорий будет тем успешнее и результативнее, чем совершенней будет институциональная среда как непосредственно его осуществления, так и территориальной конкуренции в целом. Требуется институционализация конкурентного сосуществования, одним из первых шагов на пути которой видится достижение однородности экономического пространства, создание единых условий хозяйствования и норм регионального законодательства.

_

¹ См.: Жихаревич Б.С. Стратегическое планирование как фактор стимулирования региональной сотруенции // Регион: экономика и социология. 2011. № 1. С. 6, 11.

² Cm.: White H.C. Varieties of Markets // Social Structures: A. Network Approach / B. Wellman, S.D. Berkowitz (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1988. P. 228.

³ См.: Fligstein N. Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001

⁴ См.: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 55-62.

⁵ Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 58.

«СОЗИДАТЕЛЬНОЕ РАЗРУШЕНИЕ» В КОНТЕКСТЕ КОНСТРУИРОВАНИЯ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Важенин С.Г., к.э.н., Сухих В.В., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Признание важной роли и значения доверия в экономике еще не означает его автоматического появления. В условиях экономических, политических и социальных изменений доверие все больше становится результатом целенаправленного конструирования и выращивания институтов создания и поддержания доверия, как в обществе, так и в экономике.

Конструирование доверия включает в себя и разрешение конфликта институтов доверия на определенных стадиях развития экономических отношений и соответственно необходимость целенаправленного разрушения старых институтов, сковывающих экономическое развитие, но по-прежнему влияющих на экономику. В.И. Ленин в свое время справедливо указывал, что сила привычки миллионов — самая страшная сила. Недостаточно формально упразднить старые институты, надо уничтожить привычку действовать постарому, добиться принятия новых институтов. Применительно к доверию можно утверждать, что создаваемая веками привычка доверять может оказаться тормозом экономического развития, если доверие в старой традиции задано в определенных жестких и неизменных рамках.

Австрийский экономист Й. Шумпетер ввел термин «созидательное разрушение» как сущность капитализма, результат множества экономических мутаций, разрушающих старые структуры и порождающие новые формы, постоянный процесс перемен и отмирания. В современной экономической литературе созидательное разрушение пользуется неизменной популярностью, но обычно применительно к изучению жизненных циклов компаний. К примеру, Ричард Фостер и Сара Каплан в своей книге «Созидательное разрушение» выделили культурную западню, когда сложившаяся в компании корпоративная культура со своими правилами принятия решений, со сложившимися образцами поведения начинает губить компанию, переставая отвечать изменившимся условиям экономической деятельности.

Институциональная теория пока недостаточно исследует случаи «созидательного разрушения» институтов, предпочитая изучать примеры выращивания или конструирования институтов с чистого листа, уступая в познавательном аспекте этого сложного явления марксистской школе, где конфликт старого и нового, а также борьба идей вокруг этого конфликта, всегда был в центре изучения.

Вопрос о том, что старые институты доверия, ранее помогавшие экономическому развитию, могут становиться препятствием для него, поднял Ф. Фукуяма в своей классической книге «Доверие». Применительно к доверию можно выделить два института, требующих ликвидации в ходе созидательного разрушения — это излишнее доверие к государству при недоверии к частным инициативам и поведенческие установки предпринимателей на выделение себя из общества, отгороженность от государственных и общественных интересов, нежелание сотрудничать и учитывать интересы других предпринимателей.

В России вопросы разрушения старых привычек в экономических отношениях в силу понятных причин были в центре внимания экономистов в конце XX века. И одним из главных институтов, который должен был быть разрушен, по мнению отечественных либералов, являлся институт чрезмерного доверия к власти и государству. Известный в 1990-е годы политик и чиновник Ю.Ю. Болдырев заявлял: «Народ наш еще не понимает, что власти доверять нельзя. Нельзя доверять власти». Казалось бы, стабильно низкие показатели доверия к органам власти и чиновникам ныне подтверждают отмирание этого института. Но если судить, например, по рынку вкладов физических лиц, люди, ругая государство и не доверяя ему на словах, по-прежнему предпочитают рублем голосовать за государственный «Сбербанк», доверяя ему гораздо больше, чем любому из частных банков.

vспешно разрушается старый институт предпринимателей друг к другу. Еще русский купец и мыслитель И. Т. Посошков в своей «Книге о скудости и богатстве» (1724 г.) обратил внимание на то, что купечество в России слабо доверяет друг другу. Неспособность купечества объединиться и договориться даже ради защиты своих интересов привела к созданию государством купеческих гильдий, вне которых заниматься предпринимательством купцам было нельзя, а вступление связывало их рядом правил. Гильдии впоследствии были по достоинству оценены купцами и стали институтами создания и поддержания доверия в купеческой среде, особенно после того как внутри гильдий государство доверило самим купцам решать вопросы доверия и торговой честности. В современной России мы наблюдаем слом старых установок на разобщенность и нежелание действовать сообща. Одним из ответов на кризис доверия 1990-х годов было создание предпринимательских ассоциаций, важнейших участников построения экономического порядка и в то же время перспективных институтов формирования доверия в экономике. Как и в царской России, инициатором объединения предпринимателей на первых порах выступило государство.

Основой самой известной всероссийской предпринимательской организации – Торгово-промышленной палаты стала всесоюзная торговая общественная организация под правительственным созданная еще в 1932 году. В 1972 году она была реорганизована в Торговопромышленную палату СССР. 19 октября 1991 года по инициативе деловых кругов России состоялся учредительный съезд Торгово-промышленной палаты Российской Федерации - правопреемницы ТПП СССР. Главными задачами организации стали представление интересов российских предпринимателей отношениях С государством, создание условий, необходимых для становления социальноориентированной экономики, помощь в формировании правовой среды и инфраструктуры предпринимательства.

Институтом, который может скрепить сотрудничество государства и бизнеса, является государственно-частное партнерство, общепринятое на Западе, но с большим трудом развивающееся у нас. Причина этому ясна — неподготовленность соответствующей институциональной среды, недостаточное проявление политической воли на высшем уровне, а также отсутствие «идейного обеспечения» ГЧП в бизнес-среде и в обществе.

Учет предпринимателями общественных интересов и социальное партнерство бизнеса и институтов гражданского общества, будем надеяться, изменит прежнее высокомерие частного капитала периода «дикого

капитализма» под лозунгами беспринципного обогащения за счет сограждан. Совместное выстраивание среды обитания и построение основ стабильного экономического развития возможно перейдет в выстраивание архитектуры доверия, в осознанный поиск новых форм взаимодействия и сотрудничества власти, бизнеса и общества. В «Концепции долгосрочного социальноэкономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» в качестве цели развития определено создание в России общества, основанного на доверии и ответственности, включая доверие населения к государственным и частным экономическим институтам. Разрушение институтов недоверия, этой цели, мешающих достижению есть одна ИЗ важнейших современности. Конструирование доверия, созидательное разрушение институтов создания и поддержания доверия могут также стать частью программно-проектного развития регионов.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИММУНИТЕТА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЕГО ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Васильева Е.В., к.э.н. Пономарева Т.В. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Устойчивость развития социально-экономических систем заключается в противостоянии негативным факторам функционирования самой системы и внешней среды с целью обеспечения стабильности их исходных параметров. Другими словами, любые изменения в порядке развития и функционирования фактором, дестабилизирующим национальной экономики становятся Одной подобных сложившуюся экономическую систему. ИЗ способствующих нарушению экономической стабильности на современном этапе является растущая степень глобализации как национальных, так и региональных экономик, а именно факт вступления России в ВТО. Степень готовности и быстрота адаптации к таким изменениям региональных систем зависит от уровня сформированного иммунитета региона.

Понятие «иммунитет» в общем смысле означает невосприимчивость к воздействию неблагоприятных факторов. Данный термин довольно широко используется в различных научных областях: медицине, истории, праве и т.д. Использование понятия «иммунитет» с экономической точки зрения приобретает некоторые специфические характеристики.

Под иммунитетом региона понимается его способность использовать сформированные в ходе его социально-экономического развития возможности (финансовые, производственные, трудовые) в целях:

противостояния дестабилизирующим факторам;

восстановления предпосылок нормального функционирования экономики; сохранения тенденций развития.

Для целей рассмотрения методологического аппарата оценки иммунитета региона необходимо определить структуру рассматриваемого понятия (рис. 1). Основой процесса формирования иммунитета региона являются его компоненты, в составе которых можно выделить следующие: финансовая, производственная, трудовая.

Финансовая компонента рассматривается как наличие и объем финансовых ресурсов, определяющих возможность и скорость адаптации к новым условиям функционирования. Финансовую составляющую иммунитета можно рассматривать в разрезе уровней экономики региона: состояние предпринимательского сектора, стабильность бюджетной системы, финансовая состоятельность региона в целом.

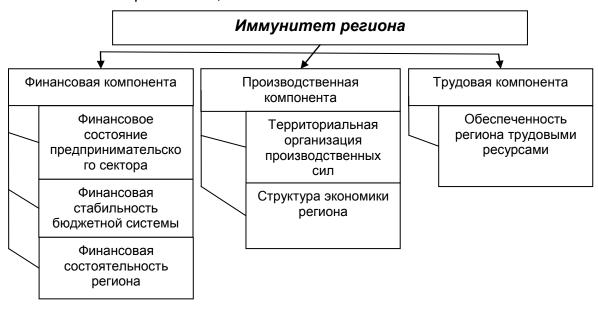


Рисунок 1 – Структура иммунитета региона

качестве производственной компоненты учитываются такие характеристики реального сектора, которые обеспечивают возможность формировать эффективную отраслевую экономику, территориальную организацию производственных сил. Учитывая ориентацию экономики страны, в качестве одной из таких характеристик можно выделить долю добывающих производств в общей структуре экономики региона, поскольку регионы с сырьевой направленностью имеют более высокий уровень социально-экономического развития. Еще одной характеристикой региональной экономики является количество моногородов в общей их численности. Монопрофильные города с точки зрения устойчивости являются наиболее уязвимыми в силу низкой мобильности их производственного сектора.

Трудовая компонента рассматривается в составе иммунитета региона с позиции оценки демографических возможностей обеспечения ресурсной базы для развития региона как системы, а также для прогнозирования бюджетной напряженности. В отношении противодействия внешним угрозам достаточная степень обеспеченности рынка труда региона, отсутствие демографической напряженности в регионе создает предпосылки для формирования высокой степени защищенности экономической системы.

Таким образом, изучение сущности понятия «иммунитет», а также формирование методологического аппарата на основе параметров, обеспечивающих комплексность подхода, имеет важный практический смысл в условиях глобализации региональной экономики, а именно составит основу для осуществления количественной оценки уровня иммунитета субъектов РФ к внешним угрозам (в частности к членству России в ВТО), а также позволит разработать мероприятия, корректирующие выявленную ситуацию в регионе.

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА НА КРИМИНАЛЬНУЮ ОБСТАНОВКУ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА¹

Величковский Б.Т., академик РАМН, д. м. н., профессор, РНИМУа им.Н.И.Пирогова, г.Москва, Козлова О.А., д.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург, Дерстуганова Т.М., ЕМНЦ, г.Екатеринбург

Социальное неравенство в той или иной степени имеет место во всех странах мира. В современной России это одна из самых острых проблем.

Обычно социальное неравенство измеряется с помощью децильного коэффициента (ДК), показывающего во сколько раз минимальные доходы 10% наиболее обеспеченного населения превышают максимальные доходы 10% наименее обеспеченного населения. В Скандинавских странах ДК равен 3–4; в Евросоюзе – 5–6; Южной и Восточной Азии, Японии и Северной Африке –4–6; в США – 9; в Южной Африке – 10; в Латинской Америке – 12. В СССР децильный коэффициент был равен 3,0. В современной России ДК составляет 14². Социальная структура российского общества характеризуется чрезмерной социальной поляризацией и отсутствием значительного среднего класса – гаранта стабильности демократического государства.

Социальное неравенство отрицательно влияет на российское общество. Исследование зависимости криминальной обстановки в субъектах Российской Федерации РФ от величины ДК на протяжении 5 лет (с 2007 по 2011 гг.) показало, что число зарегистрированных преступлений, численность людей, пострадавших от преступных посягательств, а также число убийств и покушений на убийство тем больше, чем выше социальное неравенство населения.

Естественно возникает вопрос: ограничивается ли влияние социального неравенства населения только на криминальную сторону жизни общества или же оно распространяется и на основополагающие демографические процессы, в частности, на коэффициенты смертности населения?

Исследования влияния ДК на общую смертность населения и смертность от внешних причин показало, на первый взгляд, обескураживающий результат: чем меньше социальное неравенство, тем смертность выше. Прежде чем разобраться в причинах этого противоречия, была подтверждена установленная ранее зависимость коэффициентов смертности от величины покупательной способности (ПС) населения. В исследуемые годы обычная зависимость сохранилась: чем меньше покупательная способность населения,

¹ Публикация выполнена при поддержке гранта РГНФ «Научные основы диагностики, измерения и оценки эффектов пространственной локализации территориальных социальнотрудовых систем» проект №14-12-66026

² Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. М.: Дело, 2004. –272 с.

тем выше его смертность¹. В итоге, для анализа причин обнаруженного парадокса были сопоставлены перечни субъектов РФ с наименьшей ПС населения и субъектов с наибольшим ДК (табл. 1).

Таблица 1 Субъекты РФ с наименьшей ПС1 и с наибольшим ДК2 в 2007 - 2011 годах

| Субъекты РФ | | | Субъекты РФ с | | ПС |
|----------------------|------|-----|----------------------|------|------|
| с наименьшей ПС | ПС | ДК | наибольшим ДК | ДК | ПС |
| Республика Алтай | 2,15 | 5,1 | г. Москва | 12,7 | 4,46 |
| Алтайский край | 2,22 | 5,7 | Тюменская обл. | 8,9 | 4,15 |
| Республика Дагестан | 2,29 | 6,3 | Ненецкий АО | 8,8 | 4,74 |
| Республика Адыгея | 2,34 | 5,4 | Самарская область | 8,6 | 2,85 |
| Костромская область | 2,40 | 5,5 | г. Санкт-Петербург | 8,3 | 4,66 |
| Ивановская область | 2,42 | 5,7 | Ямало-Ненецкий АО | 8,3 | 5,43 |
| Карачаево-Черкесская | 2,44 | 5,5 | Республика | 8,1 | 3,59 |
| Республика | 2,44 | | Башкортостан | 0, 1 | |
| Курганская область | 2,46 | 6,7 | Ханты-Мансийский АО | 8,1 | 5,12 |
| Республика Калмыкия | 2,48 | 5,7 | Красноярский край | 8,0 | 3,72 |
| | | | Пермский край | 8,0 | 3,10 |
| | | | Свердловская область | 8,0 | 3,70 |

- 1 ПС рассчитана как среднее значение за годы наблюдения. Если субъект не все годы попадал в группу с наименьшим значением ПС, то ДК рассчитывался как соответствующий этому периоду.
- 2 ДК рассчитывался аналогично: если субъект не все годы попадал в группу с наибольшим ДК, то рассчитывали среднее значение ДК и соответствующее этому же периоду значение ПС.

Сопоставление оказалось чрезвычайно показательным. Социальное неравенство населения максимально выражено в самых богатых субъектах Российской Федерации с высокой ПС населения, включая столицы (г. Москва и г. Санкт-Петербург) и северные нефтегазовые регионы ХМАО и ЯНАО). Минимальная ПС населения имеет место в республиках Северного Кавказа, на Алтае, в Ивановской и Костромской областях при минимальном социальном неравенстве в этих субъектах РФ. Таким образом, в богатых субъектах Российской Федерации высокая ПС населения маскирует негативное влияние социального неравенства на общественное здоровье, но совершенно не предотвращает высокую криминализацию общества.

Б.Т. Жизнеспособность нации. Взаимосвязь социальных и биологических механизмов в развитии демографического кризиса и изменении здоровья населения России. М.: РАМН. «Тигле» Ю, 2012. – 256 с.

¹ Дерстуганова Т.М., Величковский Б.Т., Гурвич В.Б., Вараксин А.Н., Малых О.Л., Кочнева Н.И., Ярушин С.В. Оценка влияния социально-экономических факторов на здоровье населения и использование ее результатов при принятии управленческих решений по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения (на примере Свердловской области). Научно-практический журнал «Анализ риска здоровью», 2013. № 2. С. 49-55.; Величковский Б.Т. Жизнеспособность нашии Взаимосвязь социальных и биологических механизмов в

ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ ТРАНСАКЦИОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Веретенникова А.Ю., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Особенности развития трансакционного сектора характеризуют институциональные условия, в которых функционирует производственный (трансформационный) сектор экономики. Роль трансакционного сектора в развитии экономических процессов недооценена. Рост значимости информации и знаний для формирования конкурентоспособной экономики приводит к активному развитию сферы услуг. Развитие сферы услуг при этом способствует разрастанию трансакционных видов деятельности, как в качественном, так и в количественном выражении, что способствует И увеличению трансакционного сектора в экономике.

Целью данной работы является исследование основных подходов количественной оценки трансакционного сектора экономики.

Сам термин «трансакционный сектор» был предложен Д.Нортом и Дж.Уоллисом и определен как «совокупность ресурсов, обеспечивающих функционирование видов деятельности, связанных с осуществлением процесса обмена»¹.

В экономической литературе существует как минимум три подхода количественной оценки трансакционного сектора на макроэкономическом уровне. В статье представлены соответствующие данным подходам методики. В рамках методики Дж.Уоллиса и Д.Норта были сформировала основные трансакционного сектора в принципы измерения целом. При трансакционного сектора ученые 1) рассматривали отдельно частный и государственный подсектора; 2) в структуре трансакционного учитывали непосредственно трансакционные отрасли, а также трансакционные деятельности трансформационных отраслях. Несмотря виды В существующую критику данного исследования, представленная американскими учеными методика с учетом адаптации к статистическим данным была применена для оценки трансакционного сектора Австралии, Новой Зеландии, Аргентины, Китай, Польши, Болгарии, Франции и др.

методика оценки трансакционного сектора ЭКОНОМИКИ принадлежит И. Бишофу² (Западная Германия). Автор измерил долю занятых в трансакционных видах деятельности в 50 отраслях экономики. Особенностью данного исследования явилось рассмотрение двух трактовок трансакционного сектора: широкой и узкой. Широкая трактовка, в отличие от узкой, учитывала деятельности, НИОКР, таких видах как образование, информационные услуги. Проанализировав изменение доли трудоспособного населения в каждом трансакционном виде деятельности, автор подтвердил рост трансакционного сектора в наблюдаемый период времени (1985-1993 г).

Engerman and R. Gailman. Chicago: University of Chicago Press, 1986.
 Bischoff I., Bohnet A. Gesamtwirtschaftliche Transaktionskosten und wirtschaftliches Wachstum // Journal of Economics and Statistics (Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik), 2000. Vol.

220. Issue 4. P.419-437.

¹ Wallis J., North D. Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870-1970 // Longterm factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth Series / Ed. by S. Engerman and R. Gallman. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

Исследование показало, что доля трансакционного сектора при широкой трактовке увеличилась на 10%, а при узкой – лишь на 4,13%.

Третья методика измерения трансакционного сектора была разработана Х.Далленом и А.Вууреном¹. В своем исследовании авторы провели оценку трансакционного сектора Нидерландов по трем параметрам: 1) по заработной плате и 2) количеству работников, занятых в трансакционных видах деятельности; 3) по количеству рабочего времени, необходимого для реализации «трансакционных» работ. Особенностью данной методики стало введение новой единицы измерения трансакционного сектора - «трансакционной задачи», а также сравнение трех способов оценки трансакционного сектора.

Наравне с количественной оценкой трансакционного сектора, необходимо проводить его качественный анализ, выявлять положительное и отрицательные тенденции в его динамике, а также определять его влияние на трансформационный сектор экономики.

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРИИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Волкова Т.И., д.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

В высокоразвитых странах институт венчурного финансирование инновационных проектов и компаний зарекомендовал себя как один из действенных инструментов финансовой поддержки и развития реального сектора экономики и доказал свою эффективность.

Венчурный капитал является одним из эффективных механизмов формирования национальной инновационной системы во всех ведущих странах мира.

В России усилия государства, разработчиков и бизнеса по созданию конкурентоспособной национальной модели венчурного финансирования не носят системного и целенаправленного характера. В числе причин недостаточная глубина и целостность теоретических и методологических разработок, отражающих генезис и специфику инновационных проектов, институциональные особенности различных механизмов образования и использования национального венчурного капитала, отсутствие государственной инновационной и инвестиционной стратегии, недостаточная законодательной разработанность базы трансфера технологий интеллектуальной собственности, специфика рисков при венчурном инвестировании и ориентация российских предпринимателей на краткосрочные вложения.

С точки зрения автора, венчурное финансирование как экономическая категория отражает систему экономических отношений между заинтересованными субъектами по поводу реализации потенциала интеллектуальных продуктов, снижения уровня неопределенности и рисков,

_

¹ Dalen H., Vuuren A. Greasing the Wheels of trade: A Profile of the Dutch Transaction Sector // De Economist. 2005. №2. P. 139-165.

инвестирования средств в доведение этих продуктов до товарного вида, развитие инновационного предприятия, взаимовыгодного распределения доходов от реализации инновационных продуктов.

Системообразующий характер в исследовании данных экономических отношений 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 собственности¹.

В рамках данного направления исследований целесообразно применять и методологию таких экономических теорий, как неоклассический синтез Самуэльсона, теория экономики знаний, теория инноваций, теория институтов развития, теория инвестиций и другие.

Вместе с тем, анализируя указанные выше теории и направления в качестве базовых при формировании теории венчурного финансирования, следует, по нашему мнению, использовать их во взаимосвязи с теориями финансов, риска, эффективности, инновационного менеджмента, маркетинга и др.

Такая методология исследования диктуется современными реалиями процесса венчурного финансирования, интегрированного в сложную систему отношений по поводу доведения интеллектуальных продуктов, включая технологии, до товарного вида, их трансфера, коммерциализации, создания инновационных компаний и фирм.

В этой связи следует особо выделить теоретическую и практическую значимость концепции «открытых инноваций» Г. Чесбро². В реальной практике представители венчурного бизнеса участвуют в инновационном процессе в взаимосвязи инновационной среде во с исследователями, менеджерами, маркетологами, потребителями, партнерами и конкурентами. Также значительное В исследованиях специфики венчурного место финансирования инновационных проектов занимают разработки в области теорий неопределенности и риска Ф. Найта³, К. Эрроу⁴ и др.

Высокий уровень риска в сфере венчурных инвестиций детерминирован прежде всего сущностными особенностями интеллектуальных продуктов научной и научно-технологической сферы, обуславливающими непредсказуемость окупаемости затрат и получения доходов, сложности разграничения прав на них при создании, а также высокий уровень неопределенности при реализации и использовании данных продуктов. В ряду этих особенностей автором выделены:

ограниченность материально-предметного воплощения;

возможный неосязаемый характер;

высокий технологический и научно-технический уровень;

непредсказуемость и неочевидность научных открытий и изобретений;

достаточно высокий уровень неопределенности, нелинейности затрат, сроков и результатов научных исследований и разработок;

_

¹ Волкова Т.И. Рынок интеллектуальных продуктов: теоретические основы анализа // Журнал экономической теории. 2008. № 4. с. 12-28.

² Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий: пер. с англ. / Г. Чесбро. М.: Поколение, 2007. 336 с.

³ Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. 358 с.

⁴ Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. Spring 1993. Vol. 1. No. 2. P. 53-68.

«неприсвояемость», «неотчуждаемость», нерасходуемость в потреблении др.

Интеллектуальный продукт автор трактует как сложный и многогранный потенциальные и реальные объекты интеллектуальной собственности. Потенциал интеллектуальных продуктов научной и научнотехнологической сферы рассматривается нами как реализованные и нереализованные способности и возможности аккумуляции и продуктивного использования интеллектуальных продуктов для удовлетворения потребностей научного сообщества, образования, государства, бизнеса, других заинтересованных субъектов.

Кроме того, целесообразно учитывать следующие положения: Сложность реализации потенциала, коммерциализации интеллектуальных продуктов заключается в их генезисе, специфике творческого поиска, формирования и реализации творческого потенциала исследователей; Реализация потенциала интеллектуальных продуктов детерминирована разнообразной гаммой отношений, противоречий и прав субъектов – участников их создания, разработки, оценки и коммерциализации.

Немало теоретико-методологических и практических проблем в процессе вовлечения этих продуктов в экономический оборот возникает также в связи с разнородностью их воплощения и функционирования, их метаморфозами. Нередко эти продукты могут одновременно сочетать в себе все или отдельные характеристики разновидностей их воплощения: в материально-вещественной форме, форме разнообразных прав и правомочий, услуг, ноу-хау. Их создание и коммерциализация сопряжена с целым комплексом условий на макро-, мезо и микроуровне.

Реализация потенциала интеллектуальных продуктов при соответствующих условиях может принести высокие доходы, но, вместе с тем, сопряжена и с высокими рисками.

Познание и реализация выделенных и проанализированных теоретикометодологических разработок является, по мнению автора, одной из ведущих основ теории венчурного финансирования.

В связи с этим автором выделены следующие исходные принципы этой теории:

Познание и реализация системы теоретико-методологических разработок оценки реализации потенциала интеллектуальных продуктов научной и научнотехнологической сферы. Научно обоснованное использование этих разработок способствует наиболее полной реализации потенциала интеллектуальных продуктов в процессе вовлечения их в экономический оборот, коммерциализации, в том числе в виде высокотехнологичной продукции, востребованной на мировом рынке.

Создание системы институциональных условий для финансовой поддержки инновационных проектов, в особенности на самых ранних их стадиях, – как ведущий фактор реализации их эндогенного потенциала.

В качестве системообразующего фактора реализации потенциала интеллектуальных продуктов и инновационных проектов следует рассматривать формирование, развитие и взаимосвязь ключевых институтов (институционального поля) венчурного финансирования.

Движущей силой механизма реализации потенциала интеллектуальных продуктов и инновационных проектов является всемерное развитие цивилизованных договорных, контрактных и сетевых отношений (по образцу развитых стран) между субъектами системы венчурного финансирования по

поводу разработки интеллектуальных продуктов, разделения рисков, вовлечения в экономический оборот, воплощения этих продуктов в востребованные, в том числе на мировом рынке, продукты и активы.

Формирование теории венчурного финансирования с учетом выделенных автором и других основополагающих критериев будет способствовать развитию инновационной экономики, получению дохода от реализации потенциала интеллектуальных продуктов и инновационных проектов, увеличению доли наукоемкой продукции в ВВП страны.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

Голова И.М., д.э.н. Суховей А.Ф., д.филос.н., профессор ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

В силу исторически сложившихся политических и экономических особенностей, а также огромной пространственной протяженности России, для нашей страны характерны значительные различия регионов по уровню производственного, научного и инновационного развития. В этой связи задача усиления территориальной составляющей социально-экономической и, в частности инновационной политики, для РФ сегодня является остро необходимость усиления актуальной. Следует также подчеркнуть. что пространственных аспектов инновационной политики вытекает из самой идеологии инновационной экономики, которая направлена на создание условий для использования науки и инноваций в качестве ресурсов устойчивого социально-экономического роста.

В РФ, как известно, представлены два основных уровня государственного управления инновационным развитием региона: федеральный и субъекта Федерации. Вместе с тем в настоящее время для России характерна крайняя слабость рычагов воздействия на развитие инновационных процессов в регионе со стороны субъектов РФ, а также органов местного самоуправления. Анализ состояния правовой базы в научно-технической и инновационной сфере показывает, что более 98% административно-правовых и экономических возможностей воздействия на состояние инновационного климата в РФ сконцентрировано на федеральном уровне. Что касается муниципального уровня, то законодательными новациями 2002 г. поддержка научно-технической и инновационной деятельности была изъята из компетенций местного самоуправления. С тех пор, несмотря на ряд поправок, внесенных в российское законодательство, ситуация в сфере управления научно-технической и инновационной деятельностью существенно не изменилась.

При этом в рамках федеральной инновационной политики РФ скольконибудь внятных пространственных приоритетов и задач до сих пор не сформулировано. В частности, отсутствуют законодательно прописанные процедуры согласования интересов федерального центра и территорий при формировании государственных целевых программ и реализации крупных региональных проектов. Это является сильным тормозом при формировании

дееспособных региональных компонентов инновационной системы страны и подрывает их устойчивость.

Согласно действующему законодательству, субъекты РФ правомочны принимать законы и иные нормативные правовые акты об осуществлении деятельности региональных органов власти в научной и научно-технической деятельности, создавать региональные научные организации, разрабатывать и реализовывать региональные научные, научно-технические и инновационные программы и проекты¹. Однако на практике регионы почти полностью отстранены от управления научно-техническим комплексом территории и весьма ограничены в способах стимулирования инновационной активности предпринимателей.

обших государственных расходах на гражданские научные исследования в РФ на федеральный бюджет сегодня приходится 98,3 %, а на региональные бюджеты – всего лишь 1,7 %. При этом если в расходах федерального бюджета затраты на научные исследования гражданского характера составляют 2,87 %, то в расходах консолидированных бюджетов субъектов $P\Phi$ – их доля менее 0,1 $\%^2$. Основные направления расходования региональных бюджетов на поддержку инноваций микросубсидирование малых инновационных предприятий (наиболее популярная мера – субсидирование ставок по кредитам) и участие в создании объектов инновационной инфраструктуры.

Таким образом, одна из основных причин низкой активности субъектов РФ в стимулировании региональных инновационных процессов – это высокая федеральный мобилизации бюджетных доходов В необоснованно жесткие ограничения на расходование бюджетных средств, РΦ. Современная Бюджетном кодексе межбюджетных отношений в РФ организована таким образом, что изначально не стимулирует регионы к наращиванию собственной налоговой базы и подавляет потенциальные центры инновационного развития страны. На федеральном уровне сегодня концентрируется примерно 2/3 доходов страны³. консолидированного бюджета Перераспределение доходов федеральный осуществляется исключительно через центр, причем выравнивание доходов региональных бюджетов производится без учета пространственного инновационного размещения научно-технического и потенциала, сохранение и развитие которого сегодня объективно является одним из обязательных условий успешного социально-экономического роста.

различия субъектов РФ по научно-техническому инновационному потенциалам еще более существенны, чем ПО среднедушевым доходам населения. В частности, разрыв максимальными и минимальными значениями среднедушевых затрат на НИОКР по субъектам РФ составляет более 170 раз, а по удельному выпуску инновационной продукции – свыше 300 раз (и это – без учета регионов, где

² Рассчитано по: Отчет Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2011 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.roskazna.ru/reports/mb.html

¹ См. п.1 ст. 12 Закона РФ «О науке и государственной научно-технической политике». №127-ФЗ от 23.08.1996 (в ред. от 02.11.2013 с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014).

³ Экономико-правовые основы современного федерализма и практика федеративной реформы в России / С.Д. Валентей, Е.М. Бухвальд и др. // Научные доклады Института экономики РАН: в 4 т. Том 2. М.: Экономика, 2010. С. 211.

затраты на НИОКР и объемы выпуска инновационной продукции близки или равны нулю).

Одним эффективных формирования ИЗ механизмов высокотехнологичного сектора экономики во многих странах мира, как известно, стало развитие инновационной инфраструктуры. Во всех странах, заявивших о себе как о мировых производителях и экспортерах высокотехнологичной продукции, уже создана развитая сеть научно-технологических парков и иных инновационных комплексов. Россия также достаточно активно включилась в процесс создания инновационных комплексов. На начало 2014 г. в РФ насчитывалось порядка 1200 объектов инновационной инфраструктуры, в том числе 166 технопарков¹. Однако, несмотря на множество и разнообразие этих объектов, на сегодняшний день их влияние на активизацию инновационных процессов крайне незначительно. К примеру, в наукоградах удельный вес инновационно активных предприятий в последние годы составлял всего 8% от общего числа предприятий, а доля отгруженных инновационных товаров в общем объеме отгруженной продукции – порядка 10 -12%², что не превышает средних по России значений этих показателей, характерных для традиционных секторов экономики.

Не способствуют российские инновационные комплексы и решению таких проблем, как децентрализация производства и выравниванию диспропорций регионов по уровню социально-экономического развития, как это происходит в Японии, США и других странах. Напротив, перекосы в размещении очагов инновационного развития, в частности, усиленная концентрация объектов инновационной инфраструктуры преимущественно вокруг столичных городов и отдельных мегаполисов еще более усиливает межрегиональные различия и противоречия по таким важным социально-экономическим параметрам, как объемы инвестиций, уровень доходов и уровень жизни населения, создание высокооплачиваемых рабочих мест и др. Так, на долю Центрального федерального округа в настоящее время приходится почти 2/5 всех объектов инновационной инфраструктуры.

Основные причины неэффективности российских научнотехнологических парков кроются в бессистемности, спонтанности проводимой в РФ инновационной политики, ее оторванности от социально-экономических преобразований и, в частности, от приоритетов и потребностей сбалансированного пространственного развития.

Анализ научно-производственной специализации технопарков позволяет сделать вывод о том, что при их создании далеко не всегда используется имеющийся в регионе научно-технологический потенциал и далеко не всегда учитываются потребности промышленного комплекса. Исследования, проведенные Институтом экономики УрО РАН в 2010-2011 гг., показали, что у академических и отраслевых научных организаций имеются перспективные разработки, представляющие интерес для промышленного использования, по таким направлениям, как: новые технологии и конструкционные материалы для энергетики; новые методы поиска месторождений и комплексного освоения недр разведки полезных ископаемых; ресурсосберегающие и экологически

² Российский инновационный индекс /под ред. Л.М. Гохберга. М.: Высшая школа экономики, 2011. – С. 81.

45

¹ Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. [Официальный сайт]: http://www.miiris.ru (дата обращения: 22.01.2014).

чистые технологии и др. Но сегодня большинство этих разработок по экономическим и иным причинам пока не взяты на вооружение уже действующими и вновь создаваемыми научно-технологическими парками и либо продвигаются и попадают на рынок благодаря усилиям самих институтовразработчиков.

Серьезные проблемы в организации инновационных процессов в РФ вызывают необходимость скорейшего перехода К ответственной государственной инновационной политике, выстраиваемой с соблюдением закономерностей построения инновационной экономики как в отношении последовательности включения механизмов инновационного развития, так и распределения полномочий и ресурсов по формированию региональных компонентов инновационной системы страны между федеральным центром и территориями. Следует разработать и законодательно закрепить принципы, механизмы формирования и реализации региональной процедуры и инновационной политики, четко обозначить приоритеты формирования пространственной конфигурации инновационной системы РФ.

На федеральном уровне, исходя из интересов обеспечения успешного социально-экономического развития страны, региональная инновационная политика должна строиться на сочетании принципов:

- 1) расширения полномочий и бюджетных возможностей субъектов Федерации по управлению региональными инновационными процессами;
- 2) сохранения и приоритетной поддержки научно-технического потенциала регионов-генераторов инноваций, создания условий для его актуализации;
- 3) формирования предпосылок для активного проникновения инноваций во все регионы страны, использования инноваций для сглаживания межрегиональных диспропорций в уровне благосостояния населения.

Важнейшими предпосылками эффективной государственной инновационной политики в РФ является обеспечение, во-первых, ее тесной взаимосвязи с задачами социально-экономической политики, во-вторых, тщательная проработка пространственного аспекта региональной инновационной стратегии, в-третьих, обеспечение правовых и экономических основ региональной инновационной политики.

Учет этих факторов позволит существенно повысить научную обоснованность и эффективность принимаемых органами власти на уровне РФ и ее регионов управленческих решений по проблемам модернизации территориальных социально-экономических систем и использования инноваций как ключевого ресурса их развития и роста.

ВЛИЯНИЕ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ГОСБЮДЖЕТА МЕЖДУ РЕГИОНАМИ

Горидько Н.П., к.э.н. ВСЭИ, г. Киров

Какие регионы являются «кормильцами» страны? Почему львиная доля бюджетных средств остается в столице? Влияет ли на перераспределение бюджетных средств «лояльность» регионов к политической элите? Эти и другие вопросы вбрасываются в средства массовой преимущественно с целью дестабилизировать ситуацию, накалить страсти. В исследовании мы анализируем влияние на объем перечисленных в государственный бюджет Украины и полученных бюджета государственного Украины, экономических, социальных институциональных параметров с помощью регрессионного моделирования.

Объясняемой переменной в нашем исследовании выступала разность между перечислениями в госбюджет и поступлениями из него в каждый из регионов, включая г. Киев (Y1-Y2), млрд. грн. за первое полугодие 2013 г¹.

Положительная разность Y1-Y2 наблюдается лишь по Харьковской, Днепропетровской, Полтавской, Сумской, Львовской и Черкасской областях. Лидеры известны добычей природных ресурсов: нефти, газа, железной руды. Полтавская область, к тому же, опережает всех по генерированию добавленной стоимости.

Выполнение функций столицы перекрывает поступления и превращает Киев в наиболее дотационный регион. На втором месте в абсолютном выражении — Донбасс, основные средства, выделяемые ему из бюджета, направляются на компенсацию расходов для предприятий угольной отрасли. В расчете на душу населения «наиболее убыточными» являются Закарпатская, Тернопольская, Волынская и Ивано-Франковская области, причем, как правило, из-за большого числа бюджетных организаций.

Факторами, которые могут быть связаны с изменением объема отчислений (поступлений) в бюджет, выбраны:

- X1 объем валового регионального продукта (ВРП), млрд. грн.;
- Х2 среднегодовая численность населения в регионе, млн. чел.;
- ХЗ объем освоенных капитальных инвестиций, млрд. грн.;
- Х4 количество научных организаций в регионе;
- Х5 дамми-переменная (1 для Киева, 0 для всех остальных регионов);
- Х6 дамми-переменная (1 для Донецкой области, 0 для всех остальных регионов).

Информация для расчетов взята из официального сайта Государственной службы статистики Украины². Приведем результаты моделирования:

$$Y1-Y2 = 0.101*X1-1.951*X2-0.491*X3+0.056*X4$$
 (1)

¹ Захарченко А. Зона проедания // Инвестгазета от 20 января 2014 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://investgazeta.net/ekonomika/zona-proedanija-164683/.

² Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – URL: http://ukrstat.gov.ua/.

Формула (1) свидетельствует о том, что ассигнования, которые поступают из центрального бюджета в регионы, увеличивается при росте объема ВРП, уменьшается при росте численности населения (социальных трансфертов). Капитальные инвестиции, осуществляемые в Украине, преимущественно «съедают» бюджетные деньги, не принося должной отдачи¹. Обратим также внимание на то, что количество научно-исследовательских организаций способно увеличить поступления в бюджет, а не оттягивает средства из него.

В следующей формуле мы учли дамми-переменные, т.е. влияние формальных и неформальных институтов:

$$Y1-Y2 = 0,122*X1-4,538*X2+0,051*X4-37,172*X5-12,21*X6$$
 (2)

Как и раньше, значение объясняемой переменной растет при увеличении объема ВРП и уменьшается при росте численности населения. Объем капитальных инвестиций в данной формуле оказался незначим. Наличие научных организаций может выступать в роли мультипликатора наполнения госбюджета. Выполнение функций столицы, а также неформальные институты (близость к власти) приводит к снижению значения моделируемого показателя.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ: ИНТЕРЕСЫ СУБЪЕКТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Дегтярева И.В., д. э. н., Яковлева Т.Н., к. э. н. УГАТУ, г. Уфа

В современной России асимметрия положения работника и работодателя проявляется в низком уровне оплаты труда и высокой степени ее межотраслевой и внутриотраслевой дифференциации, в правовой дискриминации работника, вызывающих социальную напряженность, затухающий характер воспроизводства рабочей силы, снижение трудовой мотивации.

Наиболее противоречивым проявлением межотраслевой дифференциации оплаты труда, с точки зрения объективных закономерностей общественного развития и экономической обоснованности, является опережение уровня оплаты труда в добывающих отраслях по сравнению с машиностроением, лидирующим по индексам реальной выработки на одного работника. Опережение индекса выработки в машиностроении по сравнению с промышленностью в среднем, по расчетам авторов на базе данных Росстата, составляет 1,48 раза. Однако отношение уровня среднеотраслевой заработной платы в машиностроении к уровню среднеотраслевой заработной платы в добывающих отраслях в 2011 г., составило 54%. Для сравнения, соотношение этих показателей в США в 2011 г. составило 79%.

_

¹ Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М. Эконометрическая диагностика технологического насыщения современных макросистем и проблема акселератора // Теория и практика модернизации в России: Материалы Международной научно-практической конференции. В 2 ч. Часть 1. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2011. – С. 121-123.

Внутриотраслевая дифференциации доходов руководителей предприятий и рядовых работников характеризуется разницей их доходов в 20-30 раз, а иногда в 100 раз. Структурная разбалансированность заработной платы, в которой ее надтарифная часть в несколько раз превышает базисную, тарифную, формирует громоздкую и непрозрачную систему надбавок и выплат, не способную отразить реальный вклад работника в результаты деятельности предприятия и адекватно оценить рыночную стоимость его труда.

Природа этих макроэкономических явлений кроется в затянувшейся адаптации тарифной системы к структурной перестройке экономики, в жизнеспособности плоской шкалы налогообложения доходов физических лиц. Эта проблема усугубляется давлением бюрократии в государственном секторе, высшего менеджмента в корпорациях, стремлением работодателей к увеличению асимметрии в распределении доходов в пользу собственников и работодателей. Неспособность профсоюзов противостоять этим тенденциям обусловлена их зависимостью от высшего руководства предприятия и от профсоюзной бюрократии, преследующей свои корыстные интересы.

Структурная перестройка и усложнение производства требует участия профсоюзов в сохранении кадрового потенциала путем содействия внутрифирменной профессиональной переподготовке и повышению квалификации работников в интересах и работника, и работодателя.

Распространение на российском рынке труда нестандартных, гибких форм занятости в лице «надомников», которые территориально разобщены, контрактной системой малочисленны, не охвачены И подвержены большей эксплуатации, ведет в едином рыночном пространстве с работниками-членами профсоюзов к ослаблению позиций наемных работников целом в их противостоянии работодателям. Следовательно, материальных и организационных ресурсов центральных профсоюзных органов должна направляться на мероприятия по поддержке этих работников. Для рекомендовать консолидации «надомников» ОНЖОМ узкоспециализированных общественных организаций под эгидой центральных профсоюзных органов.

Решение вышеописанных проблем требует объединения совместных усилий отраслевых профсоюзов в направлении обеспечения защиты отраслевых интересов и на их основе общенациональных интересов. Профсоюзы должны стремиться к завоеванию мест в правлениях корпораций, добиваться включения в коллективные договоры пунктов, предусматривающих участие профсоюзов в разработке систем надтарифных надбавок (в т.ч. за сверхурочные работы), премиальных положений, согласование с профсоюзными организациями приказов на премирование и установление надбавок.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ОВОЩЕКАРТОФЕЛЬНОГО ПОДКОМПЛЕКСА РОССИИ

Дорошенко Ю.А., к.э.н. Алферова Л.В. ЧГАА. г. Челябинск

Овощекартофельный подкомплекс не является приоритетным направлением в аграрной политике РФ. Об этом можно судить по показателю доли субсидий, выделяемых сельскохозяйственным организациям на выращивание картофеля и овощей открытого грунта, по отношению ко всей поддержке сельхозпроизводителей. За период 2000-2012 гг. этот показатель снизился с 1,4% до 0,05% 1. Если судить об доли субсидий в себестоимости, то показатели по картофелю и овощам сопоставимы с другими культурами.

Оценивать эффект от субсидий на картофель и овощи, выделяемых государством сельскохозяйственным организациям², можно и с помощью традиционных статистических методов. Так, для оценки влияния субсидий на производство картофеля с помощью коэффициента корреляции были отобраны 57 регионов РФ, где производят картофель в сельскохозяйственных организациях (СХО) и где выдавались государством субсидии на выращивание именно этой сельскохозяйственной культуры в период 2010-2012 гг. Рассчитывалось два коэффициента корреляции: между количеством выданных субсидий и сальдо между производством картофеля в СХО в 2012 г. и 2008 г. (0,28); между количеством выданных субсидий и производством картофеля в СХО в 2012 г. (0,74). Коэффициент 0,28 говорит о том, что влияние субсидий на рост производства картофеля среди данных регионов весьма мал. Коэффициент 0,74 можно интерпретировать следующим образом: субсидии выдаются тем регионам, где производство картофеля в СХО и так довольно значительно.

Аналогичная процедура была проведена и по оценке эффективности от субсидий на овощи открытого грунта. Только здесь было выбрано 62 региона. Коэффициенты корреляции здесь получились незначительными в обоих случаях. Между субсидиями и производством в 2012 г. коэффициент корреляции равен 0,29, а между субсидиями и сальдо производства овощей открытого грунта в СХО между 2012 г. и 2008 г. равен 0.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными производителями картофеля и овощей открытого грунта являются хозяйства населения (не получающие субсидий), из сельхозорганизаций – крупные специализированные, освоившие современные технологии.

Население, применяя в приусадебном и садово-кооперативном картофеле- и овощеводстве примитивные технологии, крайне неэффективно

² Васильевский А.Б., Смирнова Н.А. Совершенствование государственного регулирования доходности сельхозорганизаций с учетом особенностей продовольственного рынка // Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства: сборник материалов X Международной научно-практической конференции, 23 мая 2012 г.- Челябинск: Издательский центр ЮУРГУ, 2012. — С. 46-55.

¹ Васильевский А.Б., Смирнова Н.А. Совершенствование государственного регулирования сельского хозяйства // Наука ЮУрГУ: Материалы LX юбилейной науч. конф. Т.1. – Челябинск: ЮУрГУ, 2008. – С. 86-94.

использует свой труд. В перспективе старение населения приведёт к сокращению его доли в производстве овощей в пользу сельхозорганизаций¹.

некоторых сельскохозяйственных организациях овощеводческой хозяйствах специализации повышения эффективности добиваются путём привлечения сезонных рабочих из КНР и Центральной Азии. Более высокое качество иностранной рабочей силы (с точки зрения производительности труда и дисциплины), а также готовность трудиться почти весь световой день и за меньшую оплату, создаёт предпосылки для «продления жизни» ручным технологиям возделывания культур. В условиях инвестиционного капитала на радикальное перевооружение отрасли, такой подход, может быть, и оправдан. Вместе с этим, он замедляет переход на новые технологии, несёт в себе такие элементы «дикого капитализма», как безудержная эксплуатация труда, нарушение трудового законодательства Российской Федерации, усиление безработицы среди местного населения и т. п. Всё это создаёт условия для зарождения в будущем социальных, а, может быть, и национальных конфликтных ситуаций.

В овощеводство защищённого грунта ведущие позиции пытаются занять крупные тепличные комбинаты, построенные в последние годы на основе импортного оборудования и современных иностранных технологий с привлечением инвестиций крупного капитала.

Следует отметить, что для развитых стран, вступивших в ВТО, «прямая» поддержка сельского хозяйства не должна превышать 5% от стоимости продукции, для развивающихся стран - не должна превышать 10% от стоимости продукции. По правилам ВТО страна может сохранять «косвенные» меры поддержки, не ограниченные никакими значениями в абсолютных или относительных единицах. Для овощекартофельного подкомплекса это может выражаться в поддержке научных исследований по внедрению инноваций, в частности улучшению состояния семеноводства, строительстве картофелеовощехранилищ. Кроме того, не запрещается сокращение налогообложения.

В России «прямые» меры поддержки сельского хозяйства в 3 раза превышают «косвенные» меры. Для некоторых других развивающихся стран, как Бразилия и Аргентина, ситуация противоположная. В Бразилии в основном финансируются такие «косвенные» меры, как обеспечение аграрных реформ и организаций сельского хозяйства, а также программы по обучению, государственных инфраструктурные услуги, создание обеспечения продовольственной безопасности. В Аргентине поддержка превышает «прямую» поддержку в 3 раза отличается разнообразием программ: расходы на научные исследования, консультационные услуги, содействие структурным изменениям инвестиционную помощь. Благодаря этому Бразилия и Аргентина не только удовлетворяют внутренний спрос на продовольствие, но и являются ведущими экспортерами сельскохозяйственной и пищевой продукции в мире. Опыт² этих

² Гаджиев Ю.А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития // Экономика региона. – 2009. – № 2. – С. 45-62.

¹ Лукин Д.Н. Организационно-экономические основы развития рынка картофеля и продуктов его переработки в России и мире // Монография. – М.: РАСХН, 2008. – 272 с.; Строков А.С. Экономическое обоснование и сценарии развития овощекартофельного подкомплекса России: дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2011. 163 с.

стран может служить хорошим примером для реформирования схем господдержки сельского хозяйства России.

Таким образом, только совместное использование «прямых» и «косвенных» мер поддержки позволит улучшить семеноводство овощей и картофеля, перейти на ресурсосберегающие технологии возделывания, увеличить количество произведенной продукции, а также повысить финансовую устойчивость сельхозпроизводителей.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В АПК

Дорошенко Ю.А., к.э.н. Исенко Л.А. ЧГАА. г. Челябинск

В последние десятилетия различные аспекты инновационного развития АПК активно разрабатывались в отечественной экономической теории¹. Поэтому сегодня выбор инновационной стратегии может опираться на разнообразный инструментарий, разработанный для управления экономическими системами и получивший в последнее время наибольшее признание: теория экономических кластеров, программно-целевой метод и др. Считается, что они способны решить многие проблемы аграрного сектора регионов, в том числе и низкой инновационной активности. Но следует иметь в виду, что большая часть этих методов предназначена для управления развитием экономических систем уровня региона, отрасли, как минимум, крупного предприятия. Что касается инструментария, предназначенного для уровня мелких и средних товаропроизводителей, то его набор более скромен. Можно упомянуть методы «расшивки «узких мест», синергизма управленческих решений, некоторых других.

Вместе с этим, ряд, важных вопросов функционирования инновационного механизма рассмотрены недостаточно полно. Один из таких – об институциональных аспектах инновационного процесса.

По мнению многих авторов, главным проводником инноваций в российском сельском хозяйстве должны стать крупные горизонтальные формирования — агрохолдинги. Надо отметить, что эффективность агрохолдингов нельзя рассматривать в отрыве от технологической стороны их деятельности. В некоторых отраслях их доминирование на рынке, действительно, может быть продиктовано технологическими требованиями, например, в промышленном животноводстве. Но в растениеводстве, в зерновой отрасли в частности, технологически обоснованных требований укрупнять размер предприятия с 5-7 тыс. га до 50-100 тыс. га не существует.

Необходимость горизонтальной концентрации производства обосновывается появлением более благоприятных условий для диффузии инноваций за счёт концентрации финансовых ресурсов. Однако опыт показывает, что объединение средних и мелких товаропроизводителей в

_

¹ Соколов К.О. Инновационное развитие АПК, его сущность и особенности // Голиковские чтения. Сборник трудов. – № 7 / Отв. ред. А.Ю. Даванков. – Челябинск: ЧелГУ, 2011. – С. 219-224.

крупные структуры зачастую служат противоположным целям – изъятия прибыли у жертв «недружественного поглощения», т. е., по сути, лишению их перспектив саморазвития. Что касается облегчения доступа к кредитным ресурсам (что часто служит ещё одним аргументом в пользу крупных агроформирований), т. е. их эффективность, или неэффективность зависит от развитости системы сельскохозяйственного кредитования, адаптированности его к специфическим требования и условиям отрасли: сезонности, уровню окупаемости, квалификации специалистов и т. д. Одним из немногих рациональных оснований для создания агрохолдингов в отраслях АПК, где их существование не обосновано технологической необходимостью, является возможность их преобразования «...из систем контроля финансовых потоков в системы переноса технологий...» 1. Ясно, что в одном небольшом предприятии рассчитывать на наличие универсальных энциклопедически подготовленных специалистов, располагающих и знаниями, и практическими навыками в области новых техники и технологий. Поэтому для реализации инновационных проектов необходимо привлекать специалистов. специалистом, возможно, целую группу Такие группы специалистов могут быть сформированы с участием персонала предприятия реципиента инновационного проекта и сотрудников вузов, НИИ, малых функционировать инновационных фирм. Но она может на основе объединённых усилий группы предприятий, интегрированных в целях решения конкретной задачи – освоения инновационного проекта в рамках структуры интегрированной, например, на основе некоммерческого партнёрства.

Весьма распространено, но также спорно утверждение о перспективности использования в качестве основы консультационной службы старого аппарата управления сельским хозяйством. На наш взгляд, подобное переформатирование функций представляется весьма затруднительным и с хозяйственно-правовой, и с психологической, и с финансовой точек зрения.

Очевидно, что работники управлений сельского хозяйства в целом не готовы к консультационным функциям. Одной из причин, хоть и не самой главной, является психологическая несовместимость функций «инноватора» и «чиновника»: с одной стороны креативность, общая эрудиция и широта профессионального кругозора, а с другой исполнительность, пунктуальность и трудоспособность.

Более важным является другое обстоятельство. В настоящее время основной инструмент для регулирующих (или, точнее, регламентирующих) воздействий на товаропроизводителя – распределение фондов – ими утрачен. И можно согласиться с И.Б. Гурковым и В.С. Тумбаловым², утверждавшими, что «...инновационные системы (должны) опираться не на нагромождение бюрократических контор, стимулирующих инновации, а на облегчение межфирменной кооперации, страхование рисков переноса технологий».

Ещё один из важных вопросом, нуждающихся в проработке – это выбор направлений конкретных инвестиций. Здесь могут быть полезны упомянутые

¹ Гурков И. Б., Тумбалов В. С. Инновации в российской промышленности: создание, диффузия и реализация новых технологий и социальных практик // Мир России. – 2004. – № 3. – С. 28-47. ² Там же

выше инструменты «расшивки «узких мест» и синергизма управленческих решений¹.

Среди вопросов, на которые необходимо ответить при разработке инновационной стратегии предприятия — чему отдать предпочтение, с тем, чтобы создать «критическую массу» инноваций, способную к значительным положительным сдвигам во всей экономической системе² — целому комплексу нововведений или одному — двум, но крупным. По сути, это вопрос о выборе направлении развития предприятия. На наш взгляд, эффективным инструментарием выбора направлений инвестиций является моделирование, основанное на методологии системного анализа. Очевидно, что после соответствующей адаптации этот инструмент вполне применим и для обоснования стратегии и тактики инновационного процесса.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК И РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Душечкина А. К. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Анализ предшествующих исследований и авторских разработок позволил сформулировать ряд рабочих гипотез для исследования. Для обсуждения сопоставимости результатов в качестве репрезентативной выборки были исследованы четыре крупных института естественнонаучного профиля УрФУ им. Б. Н. Ельцина. При исследовании документации институтов были сформированы массивы данных информационного эффекта и объема выполненных научных исследований за 2002 – 2011 годы. В результате были получены эмпирические зависимости изменения показателей явных и неявных знаний от изменений трансакционных издержек, а также скорости прироста генерации знаний.

Для расчетов использовалась формула скорости прироста знаний: vij= dkj / dTCi ,(1)

где vij — скорость прироста j-ого РИД (или СИ) при изменении i-ой трансакционной издержки; dkj — прирост j-ого типа знания; dTCi - прирост i-ой трансакционной издержки. Значение vij показывает скорость прироста знаний при приросте трансакционных издержек на 1%

Расчитать значения приведенной скорости vij' можно следующим образом (2):

vij' = vij*rij2-1, (2)

где vij' – модифицированная скорость прироста j-ого типа знания при изменении i-ой трансакционной издержки; vij – скорость прироста j-ого типа

¹ Буробкин И. Моделирование эффективной работы сельскохозяйственного предприятия // АПК: экономика, управление. – 2003. – № 12. – С.70-72.; Шлеенко А.В., Волкова С. Н. Моделирование инновационной деятельности предприятий // Монография. – Курск, Курск. гос. с.-х. акад., 2010. – 127 с.

² Сазонова Е.В. Экономика региона: анализ и управление сельскохозяйственным производством // Инжиниринг, инновации, инвестиции: сборник научных трудов / Под ред. В.В. Ерофеева. – Челябинск: ЧНЦ РАЕН, 2011. – С. 157-163.

знания при изменении і-ой трансакционной издержки. rij – корреляция прироста ј-ого типа знания при изменении і-ой трансакционной издержки.

Положительная величина данной величины означает, что прирост определенного типа знаний больше, чем изменение выбранного типа затрат.

В первую очередь в результате проведенного исследования была доказана рабочая гипотеза о высокой корреляции между трансакционными издержками и результативностью научной деятельности в университетах. В результате эмпирического исследования доказано, что результативность научной деятельности подразделений университета, описываемая генерацией знаний в виде опубликованных статей, полученных патентов, участия в выставках и конференциях, определяется трансакционными издержками на научную деятельность.

Данные подтверждают гипотезу о том, что трансакционная скорость генерации знаний в виде экспонатного участия в выставках пропорциональна количеству хозяйственных обществ, созданных при учебных институтах университета для использования научных разработок. При этом скорость прироста знаний при участии в выставках первого института равна 0,04. Предположительно такая незначительная скорость связана с наименьшими значениями количества хозяйственных обществ, созданных с участием разработок университета С использованием научных И результатов интеллектуальной деятельности. Явные знания во втором институте, полученные при участии в выставках, соответствуют минимальному значению корреляции (0,76) и максимальному значению скорости прироста результатов интеллектуальной деятельности (3,09). Высокая скорость прироста может быть вызвана большим количеством хозяйственных обществ, созданных с участием использованием научных разработок результатов интеллектуальной деятельности подразделения.

Данные доказывают жизнеспособность гипотезы о том, что трансакционная скорость генерации знаний в виде докладов на научных конференциях пропорциональна объему хоздоговорной выработки на одного сотрудника учебного института.

КОНСТРУКТИВИСТСКАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ДИСКУРСИВНАЯ ТРОЙКА

Ефимов В.М., д.э.н. Попков В.В., д.э.н. МИАБ, г. Екатеринбург

С философским направлением, который получил название конструктивизма, связано по существу новое понимание познания, науки и научности¹. Экономисты в своей массе настойчиво игнорируют это направление и даже те немногие методологи экономической науки, которые обсуждают конструктивизм в своих публикациях, рассматривают его скорее с негативной

_

¹ Конструктивистский подход в эпистемологии и науках о человеке. Отв. ред.: В. А. Лекторский - Издательство: М.: «Канон+», 2009.

точки зрения. В соответствии с конструктивизмом, реальность в экономике – это всегда конструкция человеческого ума, познание – это постоянное конструирование мира в процессе жизнедеятельности, а конструирование реальности – это конструирование смыслов¹.

Конструктивистская институциональная экономика отбрасывает «объективизацию» реальности. Социально-экономическая социальной реальность (поток экономической деятельности) есть результирующая действий совокупности её участников (акторов). Эти последние делятся на более влиятельных, обладающих большей властью, и менее влиятельных, и, конечно, вес более влиятельных в этой результирующей выше, часто намного выше, чем менее влиятельных. Действия участников регулируются некоторыми формальными и неформальными правилами, базирующимися в свою очередь на в основном разделяемыми ими убеждениях и верованиях (идеях и ценностях). Более влиятельные участники экономической деятельности имеют больше, чем менее влиятельные, возможностей изменить формальные скорректировать неформальные правила, и убедить влиятельных участников в правоте новых идей и верований и правомерности новых правил. В этом смысле можно сказать, что социально-экономическая реальность субъективна. Исследователь этой реальности должен, изучая дискурсы акторов, нацелить свое внимание на то, чтобы понять, как видят поток экономической деятельности различные её участники, то есть каковы для них смыслы того, что происходит 2 .

Исследовательская деятельность экономистов нацеленная на анализ дискурсов является первым элементом конструктивистской институциональной экономики как дискурсивной тройки, а ее вторым элементом являются дискурсивные процедуры разработки экономической политики делиберативной демократии. Роль экономистов как экспертов в этом случае состоит не в обслуживании чиновников и политиков, а в служении широким слоям общественности. Не будет большим преувеличением сказать, что экономисты в настоящее время не столько изучают действительность, сколько поставляют определенные заготовки для дискурсов относительно этой действительности и тем самым конструируют ее. Конструктивистская институциональная экономика может предложить обществу заготовки для дискурсов полностью отличные как от мейнстрима, так и от неортодоксальных направлений экономической дисциплины. Эти заготовки, основанные на понятии этики дискурса³ составят отличную от главенствующей сейчас экономическую философию, которая и явится третьим элементом дискурсивной тройки. Дискурсивная тройка продолжает идею Джона Коммонса о корреляции в любой трансакции права, экономики и этики⁴.

¹ Попков В.В. Экономический конструктивизм. Ускользающая реальность: что кроется за объективностью экономической науки? – М.: ЛЕНАНД, 2014.

² Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть І. Иная методология экономической науки // Экономическая социология - Т. 12, № 3, 2011, с. 15–53.; 2.Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть ІІ. Иная история и современность // Вопросы регулирования экономики - Т. 2, № 3, 2011, с. 8 – 91.

³ Ulrich P. Integrative Economic Ethics. Foundations of a Civilized Market Economy - Cambridge: Cambridge University Press, 2010.

⁴ Commons J. R. The problem of correlating law, economics and ethics // Wisconsin Law Review - Vol. 8, December, 1932, p. 3 – 26.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОТДАЧА ОТ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В 1953-1985 ГГ.

Иванова М.Н. СГЭУ, г. Самара

Характер взаимоотношений государства и сельского хозяйства на каждом историческом этапе его развития определялся воздействием различных факторов¹. В.А. Житкова рассматривает государственную политику во второй половине XX в., как «политику перераспределения части национального дохода в пользу сельского хозяйства»².

В годы последних трех пятилеток государственные мероприятия были направлены на ускорение НТП в сельскохозяйственном производстве³.

В мае 1950 г. принимается Постановление ЦК ВКП (б) «Об укрупнении мелких колхозов и задачах партийных организаций в этом деле». Вызванное тем, что «мелкие колхозы по размерам закрепленных за ними земель не могут успешно развивать общественное хозяйство и применять современную машинную технику». От 14 февраля 1956 г. Совет Министров СССР издает Постановление «О мерах по улучшению работы научно-исследовательских учреждений по сельскому хозяйству» Увеличиваются расходы на науку из государственного бюджета и других источников (1970 г. – 11,7 млрд.руб., 1975 г. – 17,4 млрд.руб., 1980 г. – 22,3, 1985 г. – 28,6 млрд.руб. 5).

Растет число поданных и использованных в производстве рационализаторских предложений, и заявок на изобретения в сельском хозяйстве: 1971-1975 гг. — 396 (использовано в производстве 341), 1976 - 1980 гг. — 919 (использовано 853), 1981-1985 гг. — 1128 (использовано 1104) 6 . Повышается экономический эффект от их использования (1971-1975 гг. - 877 млн. руб., 1976 — 1980 гг.— 2677 млн. руб., 1981 — 1985 гг. — 4981 млн. руб. 7).

В феврале 1964 г. Пленум ЦК КПСС определил направления интенсификации: 1) химизацию; 2) мелиорацию; 3) комплексную механизацию аграрного производства. Увеличиваются государственные капитальные вложения и капитальные вложения колхозов, направленных в АПК (1970 г. – 16,0 млрд.руб., 1975 г. – 26,1 млрд.руб., 1980 г. - 29,8 млрд.руб., 1985 г. – 31,5 млрд.руб.⁸). Растет количество поставляемой техники, минеральных удобрений, объемы потребляемой электроэнергии.

¹ Финансирование развития сельского хозяйства / Под ред. С.Н. Корюнова. – М.: Финансы и статистика, 1984. – с. 16.

² Государственная поддержка сельскохозяйственных производителей на региональном уровне: приоритеты и перспективы: [монография] / Житкова Валерия Александровна. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вят. акад. гос. службы, 2007. – с. 22.

³ Финансирование развития сельского хозяйства / Под ред. С.Н. Корюнова. – М.: Финансы и статистика, 1984. – с. 17.

⁴ Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XIII – XX вв.).- М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. – С.321

⁵ Научно-технический прогресс в СССР. Статистический сборник. – М.: Финансы и статистика, 1990. – с. 14

⁶ Там же. с. 44, 46.

⁷ Там же. с. 48.

⁸ Там же. с. 20.

В 1974 г. принято Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по дальнейшему развитию сельского хозяйства Нечерноземной зоне РСФСР», решающее социально-экономических проблем села в Нечерноземной зоне.

С ростом уровня жизни в СССР, увеличением численности городского населения растет потребность в большем производстве продовольственных и промышленных товаров. В мае 1982 г. Пленум ЦК КПСС утвердил Продовольственную программу¹. С 1983 г. повышены закупочные цены на основные сельскохозяйственные продукты и введены надбавки к ценам на продукцию, списана задолженность по раннее отсроченным ссудам банка. Формировалась хозрасчетная деятельность в трудовых коллективах².

Трансформировалась система управления в АПК. Создавались агропромышленные объединения. Распространялись производственные и научно-производственные системы, обеспечивающие внедрение достижений НТП.

В итоге, к концу 80-х годов возросла экономическая самостоятельность организаций, наблюдался переход к демократическим методам управления. Однако при росте производимой продукции от использования интенсивных технологий, уровень рентабельности колхозов снижался и решающего сдвига не происходило³.

РОЛЬ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

Казакова Д.М. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Нынешний мир уже не тот, что раньше. Провальные попытки исследователей социальных наук спрогнозировать и даже описать такие явления, как глобализация, гиперконкуренция, ускорение HTP, рост энтропии мировой финансовой системы, кризисы и перекраивание мира по политическим мотивам демонстрируют текущую несостоятельность социально-экономической модели развития общества. В последние десятилетия экономисты стали осознавать, что неоклассические принципы, базирующиеся на понятиях совершенной конкуренции, полной рациональности и механизма цен уже потеряли свою актуальность, и назрела необходимость в альтернативной теории, способной преодолеть несовершенства предыдущей.

Наша гипотеза состоит в том, что новая институциональная экономическая теория может справиться с подобной задачей.

² Финансирование развития сельского хозяйства / Под ред. С.Н. Корюнова. – М.: Финансы и статистика, 1984.- с. 106.

¹ Государственная поддержка сельскохозяйственных производителей на региональном уровне: приоритеты и перспективы: [монография] / Житкова Валерия Александровна. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вят. акад. гос. службы, 2007. – с. 23.

³ Состояние и эффективность сельского хозяйства в переходный период / Н.А. Резников. – М.: Экономика и информатика, 1998. – с. 112.

Новая институциональная экономическая теория исходит из двух предпосылок: институты имеют значение и поддаются стандартным методам экономического анализа. В контексте данного изложения нам интересен первый постулат.

Согласно Д. Норту, институты – это правила игры в обществе, человеческие взаимоотношения структурирующие формирующие И экономические и социальные стимулы¹. В этой связи политические. представляется необходимым понять, почему правила и следование им так критичны в сегодняшнем мире.

Неоклассическая экономическая модель оперирует следующими базовыми предпосылками:

индивиды действуют рационально и стабильны в своих предпочтениях (модель «экономического человека»);

обмениваемые блага однородны, права собственности чётко определены (принцип «совершенной конкуренции»)

издержки на поиск информации для совершения сделок отсутствуют (принцип «полноты информации»).

Парадоксальность этих базовых предпосылок, разработанных для функционирования свободного рынка, заключается в том, что они могут быть реализованы либо в условиях локального рынка наподобие средневековой ярмарки, где репутация торговцев была лучшей гарантией оппортунизма, либо условиях централизованного планирования В ценообразования. В системе глобального освоения рынков и их монополизации крупными игроками неоклассическая модель не работает. Однако данное рассуждение представляет лишь одну сторону описываемой проблемы.

Как известно, глобальное освоение рынков было спровоцировано разделением доктриной фритрейдерства, международным труда И разработанной Адамом Смитом и модифицированной Давидом Рикардо. Однако в то время как классики экономической мысли могли только предположить насыщение рынков в долгосрочной перспективе, нынешние поколения столкнулись с ним в реальности. Отсутствие торговых барьеров вылилось в явную и неявную конфронтацию фирм за ресурсы и сферы влияния. Экономика никогда не была подвержена такой колоссальной напряжённости, вызванной стремлением фирм завоевать или сохранить лидерство. Эта конфронтация обеспечивается механизмом присвоения. отчуждения, передачи или контроля прав собственности, иными словами трансакциями.

Производной величиной от трансакций выступают трансакционные издержки, определяемые Т. Эггертсоном как затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственностями на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права². Иными словами, это издержки экономических агентов, возникающие в связи с присвоением, отчуждением, (или) контролем прав собственности ради извлечения передачей определённых выгод.

Сегодня. в системе всё усложняющихся социально-экономических отношений, подверженных кризисным явлениям и неспособных преодолеть экономические дисбалансы, трансакционные издержки велики как никогда по

¹ Douglass North. Transaction Costs, Institutions and Economic Performance. An International Center for Economic Growth, 1992 - P.5

² Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. - Cambridge University Press, 1990 - P.14

причине борьбы фирм за рыночное господство. Когда трансакционные издержки значительны, институты играют определяющую роль в функционировании экономической системы. Иными словами, когда трансакционные издержки велики, институты обретают свою значимость.

Преимущество новой институциональной экономики состоит в том, что она принимает во внимание несовершенную человеческую природу и стремится создать экономическую парадигму без присущих неоклассической модели упрощений. Эта парадигма должна брать в расчёт неопределённость, действующую разрушительным образом на экономическую систему, находящуюся под гнётом кризисов, валютных войн, финансовых пузырей и гиперконкуренции. Только твёрдые правила и механизмы принуждения к их выполнению смогут сократить издержки, препятствующие её развитию. Эти правила и есть институты, и их роль должна быть должным образом оценена в рамках новой институциональной экономической теории.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Казанцева Л.В., к.э.н., Лунина М.Ю. ФГБОУ ВПО «УГАВМ», г.Троицк

Формирование современного экономического мышления немыслимо без овладения системным переходом к рыночным явлениям и процессам. Его важнейшей составляющей является проектность; т.е. целостное исчисление хозяйственной деятельности и прогнозирование экономического развития. Новая институциональная экономика сосредоточена на определении институтов как ограничений, в то же время главная особенность институциональной экономики заключается в моделировании институтов как определяющего фактора. Опыт развитых стран свидетельствует взаимообусловленности процессов создания соответствующих институциональных условий социально-экономического развития и устойчивого роста экономики на основе достижений НТП. Академик Россельхозакадемии И.Г. Ушачев подчеркивает, что основные изменения в экономическом механизме АПК должны осуществляться по следующим направлениям: снижение инфляции; ценовая политика; государственная поддержка развития производства (кредитование, страхование, субсидирование); кооперация; стимулирование экспорта, развитие сельских территорий. продолжающихся поисков эффективных принципов функционирования экономики России возрастает роль исследований связанных с анализом институциональной среды И ee влияние на хозяйствования основополагающего фактора повышения эффективности их деятельности. Приоритетное значение приобретает создание институциональной среды в субъектах РФ и проблемы формирования условий рыночной экономики. Государственные и общественные институты играют ведущую роль в процессах формирования институциональной среды и построения цивилизованной рыночной экономической системы как в отдельных субъектах РФ, так и в масштабах всего Российского государства.

Однако, в тех случаях, когда в отдельных регионах организационным аспектам институциональной среды при проведении аграрной политики уделялось достаточное внимание, имело место сохранение достигнутого уровня экономики и обеспечение устойчивого развитии агропромышленного комплекса субъекта Федерации. Челябинская область в 2012 году вошла в число наиболее конкурентоспособных регионов РФ (5-6 место Челябинская область поделила с Самарской областью).По типу развитие сельских территорий субъектов РФ Челябинская область, относится к регионам с относительно неблагоприятными социальными условиями развития сельских Доля угодий-42-85%;доля территорий. сельскохозяйственных площадей-15-36%;плотность сельского населения 7 человек на кв.км. Согласно концепции устойчивого развития сельских территорий РФ предполагается создание сельской местности максимально возможного разнообразных хозяйственных форм и видов деятельности, удовлетворяющих потребности населения в сфере занятости.

На базе УГАВМ г Троицка Челябинской области создан центр биотехнологии по трансплантации эмбрионов. Учеными УГАВМ проведен эксперимент по пересадке 240 эмбрионов телкам симментальской породы, получено 95 телят. Второй раз пересаживали бо эмбрионов получили 18 телят. Последние пересадки были произведены 10-12 июня 2013 года. Основной целью было овладение полным циклом технологии от подготовки доноров и вымывания эмбрионов до получения телят-трансплантантов.

Стоимость эмбрионов, полученных сотрудниками академии значительно дешевле зарубежных аналогов (100 долларов). Трансплантация эмбрионов, помимо чисто селекционного предназначения, является важным этапом для экспериментальной эмбриологии и генной инженерии.

Таким образом, инновационное развитие определяется институциональными условиями ведения хозяйственной деятельности, что способствует созданию соответствующей институциональной среды, обеспечивающей развитие конкуренции, инновационную модернизацию институционально- хозяйственной системы и организационно-экономические институциональные преобразования регионов.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ФОРМ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА КАЧЕСТВО ПРОИЗВОДСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

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

Одной из недостаточно развитых, на наш взгляд, теоретических проблем в сфере защиты прав потребителей является вопрос об их защите от государства. Ключевая имманентная проблема, возникающая при производстве государственных услуг, заключается в отсутствии у потребителей реального выбора в связи вынужденным характером спроса на данного рода услуги и монопольным характером производства. Контролером качества является как правило вышестоящий чиновник, осуществляющий оценку через выполнение инструкций и некое экспертное знание о качестве, но не через выявление степени удовлетворенности потребителей качеством производимой услуги.

Вместе с тем, механизмы инфорсмента в области качества и доступности (двух ключевых характеристик, характеризующих «хорошую» государственную услугу) различаются в трех базовых парадигмах государственного управления. В бюрократическом типе (Public Administration) ключевым является внутренний механизм экспертного контроля качества работы чиновников и теоретически допускаются только формальные формы воздействия потребителей через политические рынки или путем обращения в вышестоящие органы. Базовым неформальным институтом в данной парадигме было доверие. Ключевым трансформации при переходе к новой парадигме (Public Management становится отказ от институтов, базирующихся на доверии позволяющим обеспечить прозрачность чиновникам, К институтам, (так называемую «подотчетность» деятельности accountability) эффективность использования общественных ресурсов. Оборотной стороной мотивация «работы может стать на показатель». координационный типа (Public Governance) от менеджеристского заключается в первую очередь в содержании механизма взаимодействия субъектов при производства государственных услуг и механизма принятия решений.

В условиях неразвитой институциональной среды происходит замещение формальных институтов (политических, неработоспособных судебных) неформальными связями. Наличие связей. «блата» в органах государственной власти снижает издержки доступа к государственным услугам, но вместе с тем требует поддержания на достаточно высоком уровне инвестиций в социальный капитал. Как показывает наше исследование по вопросу качества и доступности государственных услуг граждане в очень незначительной степени готовы обращаться к формальным институтам (в суд, обращаться к нормам административного регламента и т.д. Об этом же свидетельствуют результаты экспериментов, проводимых в 2009-2013 г.г. студентами экономического факультета ОмГУ, и результаты пилотных опросов государственных служащих. «укорененности» заключается первую очередь неформальных (надконституционных) институтов и в наличии издержек коллективного действия. Преодолеть слабость базовых институтов инфорсмента в сфере производства государственных услуг можно за счет использования ресурса внесудебного контроля механизма CO стороны негосударственных

(независимых) институтов гражданского общества, представляющих интересы потребителей публичных услуг. В теории они позволяют усилить позиции потребителей квази-рыночных торгах между государственными учреждениями. При переходе в практическую (нормативную) плоскость данный вопрос требует институционализации такого механизма через выработку рутин внесудебных форм воздействия и предполагает наличие организации, осуществляющей поддержку и сопровождение индивидуальных и коллективных действий. Первым шагом к такой институционализации могла бы стать более детальная диагностика ситуации в сфере производства государственных услуг, с организацией центра защиты прав потребителей государственных услуг, оказывающий прежде всего широким слоям населения информационную. консультационную и юридическую поддержку.

ПОТЕНЦИАЛ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ТЕРРИТОРИИ*

Кац И.С., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Социальная привлекательность территории, будь то отдельно взятый населенный пункт или страна в целом, складываются из ряда условий, определяющих степень комфорта данной территории для проживания населения. Среди них наиболее значимым и наиболее доступным для управляющего воздействия является уровень развития территориальной инфраструктуры. В целях оценки потенциала управления социальной привлекательностью был предпринят корреляционно-регрессионный анализ статистических данных по Свердловской области за 2000-2012 годы. В результате анализа были определены следующие закономерности.

В отношении охраны порядка корреляционно-регрессионный анализ не выявил значимого потенциала воздействия на социальную привлекательность на региональном уровне. Наиболее вероятной причиной этого является то, что данный институт обладает достаточно низкой эндогенностью и региональной вариативностью и более активен как инструмент федерального уровня.

В результате анализа ряда показателей, характеризующих уровень развития здравоохранения, было выявлено, что наибольшим влиянием в отношении показателя GRP (валовый региональный продукт) обладают валовые затраты на здравоохранение, тогда как в отношении показателя Р (валовый приток населения) наиболее значимы показатели количества и вместимости лечебных учреждений. Таким образом, данный институт в большей степени стимулирует приток населения, нежели его активность, и при инструментом этом наиболее значительным повышения социальной обеспечение привлекательности является населения необходимым количеством больничных мест, гарантирующих адекватное и своевременное медицинское обслуживание.

_

^{*} Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 14-06-00024а

Образование демонстрирует значимое воздействие на показатели привлекательности преимущественно в отношении рождаемости. Как показал анализ, наиболее значимым параметром выступает уровень развития среднего общего образования. В отношении прочих ступеней образовательной системы очевидной связи выявлено не было, а в отношении высшего образования корреляция продемонстрировала отрицательное значение, что говорит о снижении фертильных установок с повышением уровня образования населения. В отношении миграции, наоборот, действие этого показателя положительно, и столь же существенно влияние среднего профессионального образования. Таким образом, для повышения социальной привлекательности в отношении прироста населения значимыми инструментами выступают все уровни образовательной системы.

В отношении бытового обслуживания анализ показал наибольшую значимость показателей, характеризующих объем валового производства и распределения электроэнергии, газа и воды, в отношении Р. Однако высокая данного показателя сопровождается не столь регулирующим воздействием. Причиной этого является низкая эластичность спроса на коммунальные услуги. Таким образом, данный инструмент выступает в большей степени как стратегический, нежели тактический в отношении социальной привлекательности регулирования на данной конкретной территории.

Поскольку информация в настоящее время является важнейшим из ресурсов, несомненно значительное воздействие данного института на все характеристики социальной привлекательности. В отношении Р наибольшую корреляцию продемонстрировали обеспеченность библиотеками и доступ в интернет, тогда как в отношении GRP значимость продемонстрировал показатель доступа в интернет.

Что касается транспорта, наиболее значительно его влияние, в особенности со стороны внутригородских его видов, на GRP, а также на показатель A (A=P*GRP).

Значимость досуговых услуг наиболее существенна в отношении таких переменных, как GRP и миграционные показатели. Самыми значимыми переменными в отношении данного института являются музеи и предприятия общественного питания.

Таким образом, территориальная инфраструктура, представляющая собой в большой степени предприятия общественного сектора, имеет значительный потенциал управляющего воздействия на показатели социальной привлекательности территории. В отношении репродуктивности населения и иммиграционной активности наибольшим воздействием обладают такие параметры, как здравоохранение, образование, информация, бытовое обслуживание. В отношении деловой активности населения наиболее значимы такие институты, как информационный, транспортный, институт досуга.

ЗАДАЧИ АНАЛИЗА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ МЕЗОЭКОНОМИКИ

Качалов Р.М., д.э.н., профессор ЦЭМИ РАН, г. Москва Яковлева Н.В., д.э.н. ЮУрГУ, г. Челябинск

Проблеме анализа совершенствования качества управления субъектами экономической деятельности в мезоэкономическом пространстве уделяется недостаточное внимание. TO время функционирование и развитие таких социально-экономических структур как предприятия, являющихся основным товаропроизводящим звеном экономики в значительной мере обусловлено их вхождением в систему отраслевой и территориальной организации и гармоничной интеграцией с субъектами мезоэкономики. Эти обстоятельства определяют кроме всего управления предприятием. Для качество содержательного исследования управленческой проблематики в мезоэкономическом ракурсе перспективными представляются концепции социально-экономического развития, опирающиеся на сочетание разноуровневых подходов к изучению феноменов. В частности, применительно К **VCЛОВИЯМ** уровней современной России целесообразно рассматривать пять экономического анализа: мега-, макро-, мезо-, микро- и наноэкономику¹. Основываясь на такой пятиуровневой стратификации экономики, в данной работе, выполняемой при поддержке РГНФ (проект 14-02-00333), проведен сопоставительный анализ управленческих особенностей взаимодействия хозяйствующих субъектов, принадлежащих разным стратам.

Управленческие взаимодействия субъектов «соседствующих» уровней опосредуются ассоциированными представителями экономических интересов, которые занимают промежуточное положение. Так, О.В. Иншаков выдвигает существовании разнопорядковых мезоуровней, включая существующий (между микрои макро-), И другие, «опосредующие взаимодействие «мегаэкономики» и «макроэкономики», с одной стороны, «микроэкономики» и «миниэкономики», а также последней с «наноэкономикой», – с другой. В определённом смысле эти взаимодействия можно трактовать как каналы трансляции в процессы управления субъектами одного уровня интересов субъектов более высокой экономической страты, а значит, и как реализацию отношений разделения и кооперации труда между региональными и отраслевыми комплексами, региональными производственными системами и ФПГ. Подобное развитие взаимоотношений хозяйствующих субъектов на мезоэкономическом открывает значительные уровне методологические перспективы не только для развития самой экономической теории, но и практики управления социально-экономическими системами мезоэкономического уровня.

В работе обосновывается тезис о возможности распространения основных принципов системной экономической теории на задачи исследования

¹ Иншаков О.В. Структурное уточнение содержания экономической теории: потенциал многоуровневого подхода / О.В. Иншаков // Российский экономический журнал. – 2003. – № 3. – С. 84-87.

объектов мезоэкономического уровня и применения соответствующих методов задач анализа и оценки качества управления субъектами региональными региональной экономики: отдельными предприятиями, отраслевыми комплексами, инновационно-промышленными кластерами структурами¹. Сочетание сетевыми теории экономических систем стратифицированного представления взаимоотношений разноуровневых субъектов хозяйственной деятельности способствует, например, эффективной реализации интересов регионального развития деятельности предприятий производственных региона В рамках управленческих взаимодействий региональных властных структур и субъектов хозяйственной деятельности региона.

Понятие «качество управления» применительно социально-К экономическим системам на интуитивном уровне понимается характеристика степени совершенства процессов управления². В ответе на совершенства, оценить ЭТУ степень единое Однако, подойти к решению сформировалось. МОЖНО этого опосредованно, используя известное определение экономического риска как характеристики степени достижения выбранных целевых показателей при условии соблюдения определенных ограничений на реализацию процесса управления³. При таком подходе необходимо включать в рассмотрение цепочку целевых понятий: миссия предприятия – цель деятельности предприятия – цель управления предприятием – цель управления экономическим риском⁴. Сопоставительный анализ элементов этой цепочки позволяет выявить роль феномена экономического риска и процессов рационального управления его уровнем (то есть, риск-менеджмента) в задаче совершенствования качества управления субъектами мезоэкономики.

качество Влияние функции риск-менеджмента управления на экономики Во-первых, предприятием реального сектора многогранно. повышается точность и адекватность представлений руководства предприятия о реальном состоянии предприятия благодаря упорядочению пространства анализа предприятия и окружающей его экономической среды, применению регулярных, методически подкрепленных процедур выявления факторов экономического риска во всех без исключения и пропусков сферах внутреннего экономического пространства предприятия. расширяется спектр возможных и предлагаемых управленческих антирисковых воздействий, обоснованных прогнозными оценками результатов их введения. И, в-третьих, обеспечивается связь между прошлым и будущим предприятия, между прошлыми и будущими экономическими состояниями предприятия.

Суммируя, сказанное выше, можно утверждать, что управление уровнем экономического риска, благодаря выполнению некоторых регламентированных процедур, позволяет избежать неудачных управленческих решений. Вообще функция управления риском призвана отвечать на вопросы типа «что будет, если» произойдут некоторые не рассмотренные и/или непредвиденные и не

¹ Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории. // Вопросы экономики. — 2013. — № 6. — С. 4-28.

² Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой: Учеб. — М.: ЗАО "Бизнес-шк. "Интел-Синтез", 1999.

³ Качалов Р.М. Управление экономическим риском. Теоретические основы и приложения. – М.; СПб.: Нестор-История, 2012

⁴ Стратегии бизнеса. Колл. авторов: Справочник./ Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: Консэко, 1998

учтенные в процессе разработки и обоснования управленческого решения факторы или условия хозяйственной деятельности. Ответы на подобные вопросы делают явным то, что обычно ускользает от внимания разработчиков управленческих решений, а иногда и сознательно игнорируется. Наличие ответов на эти и подобные вопросы, увеличивая информированность ЛПР, создает предпосылки для повышения качества управления.

Все вышеперечисленное позволяет существенно расширить и уточнить наши представления об экономическом риске и его роли в анализе и повышении качества управления социально-экономическими субъектами мезоэкономического уровня. В составе таких субъектов менеджеры и лица, принимающие решения, оказавшись в перекрестии интересов собственников предприятия и региональных властных структур, смогут реализовать функции лоббирования своих интересов на других стратах экономики, с одной стороны, а с другой, смогут учитывать в своей производственной деятельности (например, в номенклатурной стратегии) потребности экономики региона, которые им транслируют региональные властные структуры. Таким образом, разноаспектных разносторонних взаимоотношений сопоставление И предприятия как основного системообразующего субъекта мезоэкономики позволяет выявить в процедурах анализа качества управления новые точки и способы воздействия на характеристики процессов управления социальноэкономическим субъектами.

Кроме того, в работе показано, что решение задачи оптимального распределения ресурсов не совпадает с решением задачи повышения качества управления социально-экономическими субъектами, так как критерии качества управления могут вбирать в себя более широкий спектр требований к процессам и процедурам управления, в частности, за счет привлечения методов анализа и управления уровнем экономического риска.

Таким образом, в результате проведенных исследований можно утверждать, что управление экономическим риском является одним из эффективных инструментов повышения качества управления социально-экономическими субъектами мезоэкономики, так как обеспечивает выявление помех, препятствий на пути достижения целей деятельности предприятия – и более широко - социально-экономическими субъектами, а также предлагает методы заблаговременного парирования мешающих воздействий.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА*

Козлова О. А., д.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург Петровская А.А. НОУ ВПО «Гуманитарный университет», г. Екатеринбург

Определенным ориентиром В построении концептуальных развития механизма государственно-частного партнерства, могут служат основные положения институциональной теории, признающей недостаточность неоклассических положений для оптимизации хозяйственной жизни. отмечает В. Ойкен, государство не должно ни регулировать экономические процессы, ни предоставлять экономику самой себе. Задача государства, в его понимании, состоит в создании правил игры, по которым будет вестись хозяйство¹. Он полагал, что государство, способствует институциональных структур, которые привязывают механизмы рыночного порядка к своим собственным интересам. При этом главная экономическая роль государства заключается В создании условий (политических, экономических, правовых) субъектам экономической деятельности для развития в интересах общества, которые способствуют формированию институциональной основы взаимодействия государства и частного сектора. Такие партнерства представляют собой относительно новую ступень государственного регулирования экономики и призваны играть существенную роль в развитии современных рыночных структур и отношений².

Особый интерес в контексте теоретических обоснований построения развития государственно-частного партнерства представляет механизма соглашений, разработанная представителями французской институциональной школы регуляции (Л. Тевено, Л. Болтянски, О. Фаворо), рассматривающей общество в качестве сложной системы, состоящей из семи подсистем (миров). Каждая подсистема характеризуется своими правилами во взаимоотношениях между людьми, при этом сами подсистемы также соотносятся между собой. Выделяется три типа соотношения подсистем: экспансия, касание и компромисс. Как отмечает Л. Тевено, «поиск компромисса предполагает попытку преодолеть критическое напряжение между двумя мирами, ориентируясь на общее благо, которое не включается полностью ни в первый, ни во второй мир, но содержит в себе элементы обоих»³.

В контексте теории соглашений развитие механизмов государственночастного партнерства связывается с возникновением, на основе компромисса, институтов, соединяющих свойства, как минимум, двух подсистем: рыночной, представленной предпринимательским сектором, максимизирующим

^{*} Публикация выполнена при поддержке Программы межрегиональных и межведомственных фундаментальных исследований УрО РАН «Факторы и механизмы акселерации социально-экономического развития регионов России», проект 12-C-7-1007.

¹ Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995 – с. 31.

² Юшкевич Е. Е. Институциональная оценка развития интеграционных форм управления государственным имуществом // Журнал экономической теории, 2007. № 3. С. 142-151. с. 142.

³ Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики, 1997. № 10. С. 73-78. с. 69-84.

индивидуальную полезность, и гражданской в лице государства, целевой установкой которой является достижение общественной полезности.

Можно сделать вывод: с позиций заинтересованных сторон, понятие государственно-частного партнерства характеризует собой процесс рационального и эффективного использования общественных и частных ресурсных возможностей в достижении интересов развития субъектов партнерства. Исходя из этого, феномен государственно-частного партнерства логично рассматривать через призму взаимосвязи экономических интересов государственно-частного партнерства, базируясь на соглашений и используя принцип динамического оптимума Парето в качестве критерия достижения компромисса между субъектами.

В применении к реальной действительности данное теоретическое основание означает установление, в процессе поиска компромисса, баланса социально-экономических интересов субъектов государственно-частного партнерства как необходимого условия его эффективного использования для целей развития российской экономики.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОЦЕНКИ

Колбачев Е.Б., д.э.н., профессор, Шматков В.В., к.т.н. ЮРГПУ(НПИ), г.Новочеркасск

Процессы, идущие в производственных системах при становлении и развитии информационального производства¹, обусловили частичную передачу машинам функций сочетания действий техники и человека; отработки технологических технологических процессов; формирования системы процессов; обоснования системы производственных отношений создают последующей условия для «машинизации» функций определения отношений; технологических определения возможных технологий; формирования программ действий по организации производства; обоснование продуктов². воспроизводимых параметров Это становится возможным благодаря ранее достигнутым результатам организационно-технического развития, исследуя которые можно наиболее конструктивно прогнозировать инновационной направления деятельности В условиях становления информационального производства.

Известны разные подходы к изучению развития производства. В качестве основы для идентификации этапов развития производственной деятельности рассматривается смена доминантного товара, характера производственных отношений, основных технологических машин, принципов организации и управления производством и т.п. Как правило, роль информации в производственной деятельности, рассматривается при исследовании

оощество», 2000. – 626 с.

² Юнь О.М. Производство и логика: Информационные основы развития. - М.: Новый век, 2001. – 210 с.

¹ Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура. -М.: Ин-т «Открытое общество», 2000. – 628 с.

постиндустриального этапа развития, и значительно меньше — предыдущих этапов.

Как было показано в наших более ранних работах¹, состав ресурсов, использовавшихся в производственной деятельности на разных этапах ее развития, остаётся неизменным. Однако изменяется роль каждого из ресурсов, характер и их взаимодействия.

Для каждого исторического этапа развития производства было характерно наличие «ведущего» ресурса (экономического по определению, а следовательно, ограниченного), обуславливающего характер деятельности на том или ином этапе и определяющего облик соответствующих производственных систем.

На орудийном этапе ведущими были материальные ресурсы (главным образом - природное сырьё, на машинном этапе таким ресурсом стала энергия, использование которой позволило поднять на новый уровень производственную деятельность.

В начале широкого использования «ведущего» ресурса производитель не ощущает ограниченности его запасов, и он расходуется неэкономно. Затем рост потребления этого ресурса и исчерпание его наиболее легкодоступных запасов приводит к дефицитности ресурса с экономическими последствиями для его потребителей (рост цен на ресурс при росте отходов производства с недоиспользованными запасами ресурса). Такая ситуация приводит к появлению новых ресурсосберегающих технологий (заключающихся в пополнении информационного содержания процесса производства, снижающих расход ресурса и позволяющих вовлекать в производство ранее полученные отходы). Это формирует предпосылки для перехода к новому этапу развития производства.

На основе этого можно уточнить сущность дефицитности ресурсов на предшествующих этапах развития производства, ограниченность которых обуславливалась не недостатком их в природе, а недостатком знаний, позволяющих эффективно их использовать. Более того, это позволяет по-HOBOMV представить категорию «экономический (следовательно быть охарактеризован как ресурс, ограниченный) ресурс». Он может требующий для своего наилучшего использования определенной информации, причем от количества и качества этой информации зависит экономический результат использования ресурса и, соответственно, степень снижения относительной ограниченности ресурсов.

Таким образом, в начале XXI века завершается период «свободного» использования информационных ресурсов и начнется период «дефицита» информации, требующий от производственников новых подходов к ее использованию. На первый взгляд это представляется парадоксальным и противоречащим очевидному: доступности практически любой информации конъюнктурного, финансового, технологического и иного характера каждому производителю, имеющему выход в мировые информационные сети. Однако, как было показано в нашей работе² это противоречие разрешается, если исходить из того, что дефицитна не любая информация, а лишь новые знания,

-

¹ Колбачев Е.Б. Информация как важнейший экономический ресурс в развитии производства. // Научно-технические ведомости С-ПбГПУ. Серия: Экономические науки, 2012, №1. – С. 120-128.

² Там же

необходимые для решения конкретных управленческих задач, возникающих в производственных системах.

Для практического использования такого подхода представляется наиболее конструктивным сопряжённое использование положений инструментов институциональной теории и информационной теории стоимости. институциональная даёт методологическую теория знаний¹, проектирования генерации таких а информационная теория $ctoumoctu^2$ инструментарий для экономической оценки результатов управленческих решений.

Примером реализации этого подхода может служить управление созданием и функционированием инжиниринговой компании «Политех» в ЮРГПУ(НПИ).

С позиций институционализма инжиниринг может быть представлен как трансакционный институт интеллектуального посредничества – частный случай института посредников, предоставляющих консультативные возможного механизма снижения издержек измерения³. Говоря об издержках В что фактором, измерения необходимо иметь виду, затрудняющим сокращение информационной асимметрии, является наличие издержек поиска информации и проведения соответствующих измерений атрибутов контракта. В результате этих издержек устраняется (всегда не в полной мере) ценовая и качественная неопределенность.

Информационная асимметрия в данном случае заключается в том, что заказчик (покупатель) разработки никогда не обладают полной информацией о её параметрах, а разработчик не знает о подлинных намерениях покупателя относительно использования результатов разработки. Это создаёт возможности ДЛЯ оппортунистического поведения разработчиков, получении заинтересованных В заказов, заказчиков (инвесторов), И заинтересованных в снижении затрат, связанных с использованием разработки.

Инжиниринговые услуги во многих случаях включают в себя оценку доверительных качеств разработок, которые в отличие от экспериментальных и инспекционных качеств, не может быть произведена самим потребителем. Доверительную категорию составляют качества разработки, оценка которых даже после заключения соответствующего контракта сопряжена с издержками. Оценка доверительных качеств предшествует решению о заключении контракта на осуществление проекта и существенным образом увеличивают издержки, особенно если покупатель обращаться более чем к одному продавцу. Эта преодолевается. когда инжиниринговая компания по компании-покупателя (инвестора) проводит выбор разработки приобретения и последующего использования из числа альтернативных вариантов.

Возможности оппортунистического поведения существенно сокращаются только в случае использования при оценке разработок добротного инструментария, позволяющего квантифицировать качественные характеристики того или иного проекта. При этом важна комплексная оценка,

² Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М.: Янус-К, 2001. – 869 с.

¹ Попов Е.В., Власов М.В. Институциональное проектирование генерации знаний. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. – 258 с.

³ Юдкевич М.М. Издержки измерения и эффективность института посредников на рынке доверительных товаров.//Экономический журнал ВШЭ, 1998, №3. – С.358-378.

позволяющая сравнивать между собой разработки с различными частными параметрами. В частности, это может быть сделано путём отнесения анализируемой разработки к определённому технологическому укладу.

В ходе создания такого инструментария в компании «Политех» использовалась оценка информационной сложности разработки, основанная на известных положениях информационной теории стоимости¹, и концепции предельно эффективных технологий². В этом случае под предельно технология, обеспечивающая эффективной понимается максимально возможный выход целевого продукта (100%-ю селективность процесса). Степень приближения реальной технологии к предельно эффективной, ведущего, прежде всего, к снижению удельных затрат на производство, может рассматриваться как показатель эффективности производственного процесса. Весьма важно, что в этом случае оценка будет осуществляться на уровне экономически минимальных производственных систем.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

Колмакова И.Д., д.э.н., Колмакова Е. М. Микрюкова А.С. ФГБОУ ВПО «ЧелГУ» г. Челябинск

Государственные и муниципальные органы власти сегодня являются основным институтом регулирования социально-экономического развития территорий. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления способствуют повышению инвестиционной активности территорий посредством принятия законодательном порядке форм И методов административного экономического характера. Эта функция органов власти особенно актуальна в условиях модернизации экономики, когда региональные и муниципальные бюджеты испытывают недостаток средств для ее проведения. Привлечение в муниципальные образования ресурсов частных инвесторов становится одной стратегических задач деятельности органов власти муниципалитетов. Не случайно Распоряжением Правительства РΦ ОТ 15.03.2013 г. были утверждены целевые показатели оценки эффективности деятельности руководителей исполнительных органов власти субъектов РФ по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности на период с 2013 по 2018 годы. В их числе – оценка предпринимательским сообществом общих условий ведения предпринимательской деятельности, включая улучшение инвестиционного модернизацию климата, высокопроизводительных рабочих мест. качество доступность

Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. - М.: Янус-К, 2001. – 869 с.

Колбачев Е.Б., Переяслова И.Г. Параметры технико-экономической динамики и их использование при разработке и реализации инновационных проектов. //Научно-технические ведомости С-ПбГПУ. Серия: Наука и образование, 2011, № 3(121). -С.127-131.

производственной и транспортной инфраструктуры и др. (запланирован рост данного показателя в российской экономике с 5,5 баллов в 2013 г. до 8 баллов в 2018 г.)1.

В дополнение к традиционным формам регулирования инвестиционной активности органами власти используются новые формы. К ним относится, например, создание зон территориального развития (ЗТР). Возможность создания зоны территориального развития (части территории субъекта РФ, в которой, в целях ускорения социально-экономического развития субъекта РФ путем формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций в предоставляются государственной экономику, меры поддержки) предусматривается Федеральным законом № 392 «О зонах территориального развития и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Для создания ЗТР необходимо выполнение двух критериев: наличие документов территориального планирования соответствующих градостроительного зонирования муниципальных образований и стратегии социально-экономического развития субъекта РФ на долгосрочную перспективу, предусматривающей создание ЗТР. Таким образом, с созданием ЗТР усиливается взаимосвязь территориального и социальноэкономического развития региона. При разработке стратегии развития региона учитываться территориальные преимущества территорий должны перспективы инвестиционного развития территорий.

С созданием зон территориального развития органы государственной власти субъекта РФ и органы местного самоуправления получают возможность увеличения притока инвестиций на свою территорию за счет получения субсидий, в том числе на развитие инфраструктуры (строительство капитальных объектов в области энергетики, транспорта и др. за счет средств федерального бюджета).

Необходимость модернизации российской экономики требует усиления роли органов власти РФ в вопросах повышения инвестиционной активности территорий.

ГИБРИДЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Котляров И. Д., к.э.н., доцент НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург

Несмотря на значительное число публикаций, посвященных проблемам гибридных предприятий, в настоящее время отсутствует единство мнений по поводу того, какие предприятия (или, шире, структуры) следует относить к гибридам. Можно говорить о существовании двух трактовок этого термина — узкой и широкой. Узкая трактовка восходит к Оливеру Уильямсону и гласит, что гибрид представляет собой специфическую форму предприятия, взаимодействия внутри которого регулируются при помощи как иерархического, так и рыночного механизмов. Согласно широкой трактовке, в гибриде сочетаются элементы не только рыночного и иерархического, но и сетевого (основанного на отношенческом контракте) механизмов. Такая трактовка представлена в отечественных научных публикациях; можно полагать, что в

неявном виде к ней близка позиция Клода Менара (который одновременно утверждает, что гибриды занимают промежуточное положение между рынком и иерархией, но при этом механизм регулирования в них не является ни рыночным, ни иерархическим, и основан на отношенческом, т. е. сетевом подходе).

Проблема наличия этих двух трактовок состоит в том, что в рамках каждой из них гибридное предприятие имеет различный онтологический статус. узкой трактовки оно однозначно противопоставляется классической иерархической фирме, так и сетевом предприятию (поскольку для каждого из этого типов структур характерен свой инструментарий внутреннего регулирования и координации). В случае же широкой трактовки статус гибридного предприятия оказывается размытым. Следует ли понимать его как особый тип предприятия, противопоставленный как иерархической фирме и сетевой структуре, так и гибриду в узком смысле (иначе говоря, все эти формы ведения предпринимательской деятельности равнозначны по статусу)? Или же речь идет о том, что гибрид, как объединяющий в себе все три известных механизма регулирования и координации, должен рассматриваться как обобщающее понятие для всех организационных форм предпринимательской деятельности, и в таком случае его некорректно противопоставлять ни иерархической фирме, ни сети, ни гибриду в узком смысле (поскольку они все будут частными случаями гибрида в широком смысле)?

По нашему мнению, ключ к решению проблемы статуса гибридных предприятий лежит в приведенном выше мнении Менара (несмотря на его кажущуюся противоречивость). Дело в том, что структуры, в деятельности которых сочетается рыночный и иерархический инструментарий (т. е. гибриды в узком смысле слова), могут оказаться неустойчивыми, если они регулируются только на основе этих двух инструментов. При преобладании рыночной составляющей один из участников гибрида может отдать предпочтение сотрудничеству с внешним контрагентом, а у другого участника не будет ни экономических стимулов, ни административных рычагов, чтобы побудить его к сохранению партнерства. Напротив, при преобладании иерархического инструментария у стороны, которая им обладает, будет соблазн злоупотребить им, что приведет подчиненную сторону либо к отказу от партнерства, либо к переходу под полный иерархический контроль доминирующего участника. Минимизировать вероятность такого оппортунистического поведения можно в том случае, если во взаимодействии партнеров представлены не только рыночный и иерархический, но и отношенческий (сетевой) механизмы. Именно наличие сетевой составляющей служит условием устойчивости гибрида.

При таком подходе к гибридам целесообразно относить структуры, в рамках которых сочетаются иерархический, рыночный и сетевой механизмы (т. е. отдать предпочтение широкой трактовке). Однако поскольку в разных типах гибридов эти механизмы представлены в разной степени (вплоть до крайне слабой степени выраженности одного из них), то гибрид в широком смысле мы предлагаем считать обобщающим понятием для различных форм организации предпринимательской деятельности (т. е. метафирмой).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ ИНТЕРНЕТ-ТРАНСАКЦИЙ

Кульпин С.В ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Интернет становится предметом экономических исследований многих ученых современности. В научной литературе присутствует целый ряд подходов к определению современной экономики, а именно: информационная экономика (М. Кастельс, Б.В. Корнейчук), электронная экономика (Н. Негропонте), сетевая экономика (Т. Малон, Р. Лобачер, С. Брэнд, Д. Тапскот, Д. Бойет, К. Келли и др.), виртуальная (синтетическая) экономика, экономика знаний (П. Друкер, М. Портер, Ф. Махлуп, Ф. Тейлор, К. Смит и др.).

Теоретики институциональной экономики также не остались в стороне. Описанием институциональных изменений при становлении виртуального рынка занимались такие ученые как К. Элшбах, Т. Йенсен, А. Салазар, К. Авджеру, Й. Салмерон, С. Буено, Л. Джин, Д. Роби, М. Сачмен, Й. Бэкос и другие. Одним из важных элементов анализа институтов интернетпространства является оценка трансакционного взаимодействия агентов экономической деятельности, действующих в условиях виртуального рынка. Попытки такой оценки предпринимали Томпсон С. Тео, Р. Стамп, Дж. Хайде, М. Истлик, Р. Финберг, Дж. Свон, Т.П. Лианг, Дж.С. Хуанг, А. Корделла, Д. Льюис, К. Сиборра, Дж. Бэкос, Т. Малоун, Дж. Бэйли, М. Саркар, Р. Бенджамин, С. Анджелов и др.

Тем не менее в современных условиях остается недостаточно полно раскрытым вопрос анализа и оценки экономических институтов интернет-пространства в рамках институционального подхода. Теоретического описания понятия институт интернет-пространства практически невозможно найти в научной литературе. Современные исследования в области виртуального мира обращают свое внимание не на систему институтов, а на выделение отдельных институциональных единиц интернет-пространства, не связанных определенной структурой. Это обусловлено, прежде всего, новизной феномена интернет-мира и связанных с ним изменений, которые коснулись всех сторон жизни современного человека, включая экономические отношения.

Цель данного исследования — это систематизация взглядов касательно развития институциональной среды интернет-пространства. Автор поставил перед собой задачу проанализировать существующие институциональные концепции виртуального мира, структурировать отдельные элементы институциональной среды интернет-пространства.

Согласно предположениям автора. основе институциональной В гиперпространства лежит изоморфизма систематизации принцип экономических норм. Институты электронной экономической среды – это отражение некоторых традиционных экономических институтов. Кроме этого, на виртуальном рынке появляются совершенно новые институты, ранее не существующие в традиционной экономике. Предложена авторская типология институтов виртуального пространства, расширяющая известные типологии экономических институтов реальной экономики на сферу виртуальных деловых отношений

Также исследование анализирует различные подходы к описанию трансакционного взаимодействия в интернет-пространстве. Автор предлагает свое видение типологии трансакционных издержек в Интернете и уделяет внимание вопросу влияния информационных технологии на величину трансакционных издержек.

Практическая значимость исследования состоит в формировании методических основ проектирования и прогнозирования развития институциональных структур виртуальных экономических отношений; в определении методологической базы анализа трансакционного взаимодействия экономических агентов в виртуальном экономическом пространстве; в разработке прикладной модели взаимодействия конкурирующих экономических агентов, действующих в условиях виртуального пространства.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБОСНОВАНИЕ КЛАСТЕРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА

Лаврикова Ю.Г., д.э.н., Девятых Я.Ю. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Освоение существующих и перспективных рынков сбыта строительной продукции возможно в современных условиях только на основе интеграции производителей стройматериалов со строительными предприятиями и организациями, с одной стороны, и инфраструктурными организациями — с другой. Необходимость интеграции продиктована тремя основными причинами, носящими преимущественно институциональный характер.

Первое. Потребители продукции строительного комплекса (население, бизнес-структуры, органы власти) заинтересованы не просто в получении приемлемых по цене и качеству стройматериалов, а, прежде всего, в получении конечных результатов в виде объектов строительства - быстровозводимого и качественного жилья, промышленных и инфраструктурных зданий, сооружений. Следовательно, предлагать на рынок необходимо готовые решения. Их обеспечение возможно на основе кластерного подхода.

Так, Уральский строительный кластера был построен по принципу обеспечения всеми участниками конечного результата. Поэтому в него входят проектировщики, инжиниринговые компании, производители стройматериалов, строительные фирмы и организации, которые могут выступать генеральными подрядчиками и субподрядчиками, образовательные и научные организации, представители органов МСУ, представители отраслевых федеральных и региональных министерств, инфраструктурных организаций (транспортных, сервисных), банков и страховых компаний. Как показала практика, привлекая к выполнению строительных работ Уральский строительный кластер, заказчики уверены в гарантированном выполнении им всех работ и высоком уровне ответственности.

Второе. В условиях бюджетного дефицита, стагнации экономического роста и сжатии денежной массы, а также высокого уровня конкуренции со стороны производителей стройматериалов Омской, Томской, Новосибирской

областей важно достижение дополнительного экономического эффекта для всех производителей. Кластерная форма организации бизнеса за счет налаживания взаимодействия, устранения излишних для него барьеров позволяет добиться данного результата.

Так, Уральский строительный кластер – это рыночный институт, созданный по инициативе производителей стройматериалов и строительных бизнес-структур и их ассоциаций, который, прежде всего, преследует цель получение экономической выгоды для всех участников на основе производства конкурентоспособной продукции. Ho рыночный успех строительной быстротой деятельности во многом связан С взаимодействия государственными и муниципальными органами для получения тех или иных разрешений, подключений и др. К сожалению, г. Екатеринбург, «славен» самым длительным сроком подключения к различным сетям (около 360 дней). Поэтому, во-первых, включение государственных и муниципальных органов в совещательные органы кластера связано с необходимостью повышения эффективности информационного, организационного взаимодействия строителей с ними. Во-вторых, данные органы заинтересованы в выполнении строителями государственных жилищных программ как отдельных муниципалитетах, так и в Свердловской области в целом.

Кроме того, до формирования кластера в строительном комплексе Свердловской области сложилась ситуация, когда практически отсутствовал механизм, объединяющий большую часть хозяйствующих субъектов для выполнения крупных строительных заказов, участия в федеральных тендерах. Даже в случае победы в крупном тендере генподрядчик, заключив договоры субподряда, не мог гарантировать ответственное отношение субподрядчиков (по качеству, срокам, ценам) к выполнению договорных обязательств. Формирование кластера было направлено на введение новых стандартов поведения всех участников строительного комплекса региона, реализации экономического и правового механизма взаимной заинтересованности и ответственности всех участников при выполнении крупных строительных проектов (на первом этапе через формирование консорциумов). В рамках кластера, при подписании соглашения о вхождении в консорциум, который создается на время выполнения крупного строительного заказа, генподрядчик обязуется в случае выигрыша в тендере обеспечить заказами субподрядчиков, а те в свою очередь - выполнить в срок и с необходимым качеством определенный объем строительных работ. Т.е. кластер позволяет создать пул организаций, способных совместно и ответственно выполнить крупный заказ. тем самым ПОВЫСИВ конкурентоспособность строительного комплекса Свердловской области.

Третье. Расширение рынков сбыта продукции особенно в российских условиях неизбежно связано с правильной организацией транспортных коридоров и логистики. В этом отношении создание кластера связано не только налаживанием внутрипроизводственной кооперации, но и обеспечением инфраструктурного окружения с целью повышения эффективности сбыта продукции кластера. В этом отношении предприятиям поодиночке добиться решения такой глобальной задачи не возможно.

В настоящее время планируется развитие Северного широтного хода, позволяющего, например, завозить стройматериалы из г. Краснотурьинска (свердловская область) - места расположения одного из лидеров Уральского строительного кластера ООО «Богословская строительная компания» - на

территорию ЯНАО по железнодорожному пути на расстояние более 3 тыс. км. Этот путь - «в обход», и он делает строительную продукцию Свердловской области абсолютно не конкурентоспособной по сравнению с аналогичной продукцией производителей из Омской, Томской и Новосибирской областей, которые прямым железнодорожным путем доставляют грузы до речного порта Приобье и далее отправляют их речным путем на территорию ЯНАО и ХМАО. Это резко удешевляет доставку грузов из данных регионов. Такая ситуация уже привела к тому, что начиная с 2012 г. производители Свердловской области потеряли до 40% своего рынка строительной продукции в ЯНАО и ХМАО.

Создание Уральского строительного кластера позволило свести на одной площадке производителей стройматериалов, заинтересованных в сохранении и расширении рынков сбыта северных территорий (ЯНАО и ХМАО), компаний-перевозчиков, представителей Свердловской железной дороги - Свердловского отделения - филиала ОАО "РЖД" и другие заинтересованные организации. В результате обсуждения был предложен проект создания Уральского полярного транспортного коридора, связывающего порт Сабетта (ЯНАО) и через него нефтегазодобывающие предприятия региона с индустриальными центрами Урала и Сибири. Создание такого коридора позволит сократить расстояние от г. Краснотурьинска до центра ЯНАО практически в 3 раза – до 1,1 тыс. км.

Проект создания Уральского полярного транспортного коридора является комплексным и предусматривает развитие железнодорожного пути (Краснотурьинск – Ивдель – Нягань – Приобье); водного пути (Приобье – Салехард – Сабетта, Приобье – Ханты-Мансийск – Сургут); автомобильного пути (Краснотурьинск – Ивдель – Нягань – Приобье – Ханты-Мансийск - Надым). Общий объем затрат по проекту - 130-140 млрд. руб.

Освоение проекта Уральского полярного транспортного коридора позволит сократить время доставки грузов в ЯНАО и ХМАО в разы, что усилит межрегиональный обмен и кооперацию, будет способствовать выполнению как государственных программ области так и В жилищного, производственного, инфраструктурного строительства. При усилении инфраструктурной «близости» станет возможным формирование межрегионального строительного кластера.

Таким образом, комплекс данных мероприятий, включая обоснование расширения рынков сбыта на основе предлагаемых авторами модельнометодического подхода к прогнозированию развития промышленности строительных материалов региона и рынков сбыта его продукции, программы развития Уральского строительного кластера позволит при росте численности занятых в промышленности стройматериалов Свердловской области к 2015 г. по сравнению с существующим уровнем в 1,7 раза увеличить, например, производство сборных железобетонных изделий и конструкций в 10 раз, стеновых материалов – в 2 раза, начать выпуск строительных конструкций из стали и сэндвич-панелей и т.д.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КЛАСТЕРНОЙ РЕНТЫ АГРОКЛАСТЕРОВ

Лаврикова Ю.Г., д.э.н., Малыш Е.В., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Процессы глобализации, нарастающие с конца XX века, принесли новое понимание конкурентоспособности предприятий, которая стала зависеть от факторов, лежащих вне предприятия, оптимизация внутренних ресурсов перестала влиять на конкурентоспособность. Оптимизация деятельности предприятий стала лежать в плоскости инновационной деятельности, которая возможна в инновационном окружении, создаваемом сотрудничающими и конкурирующими предприятиями. Как показывает мировая практика, именно сетевые межорганизационные взаимодействия предприятий обеспечивает им возможность успешной работы на современных рынках и служит основой успешного долговременного развития, особое значение отдается процессу кластеризации.

Государственной программой развития сельского хозяйства И регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья И продовольствия на 2013-2020 годы в институциональной сфере сельского предусмотрено интеграционных развитие агропромышленном комплексе и формирование продуктовых подкомплексов, а территориальных кластеров. Одним из ключевых институциональной и пространственной трансформации агропромышленного производства в экономике Урала и Свердловской области с целью увеличения объемов добавленной стоимости, производимой на сельских территориях и равномерного рассредоточения ее получения в течение всего календарного года, может стать создание агрокластеров с учетом территориальной организации сельскохозяйственного производства и на основе адаптации опыта создания кластеров и территориально (регионально) производственных продуктовых подкомплексов.

Специфическим основанием ДЛЯ идентификации/верификации агрокластера (и других видов кластеров) и выделения его из других формально сходных с ним видов организации деятельности является кластерная рента. Она образуется в результате взаимодействия всех участников данного агрокластера и присваивается/усваивается всеми участниками агрокластера. Источником кластерной ренты выступает особый вид инновационной деятельности участников агрокластера. Механизм образования кластерной ренты таков: актив создается одним субъектов, но в силу географической близости выступает благом (особой кластерной формой активов) для других участников. Кластерные эффекты формируют на территории функционирования кластера особую инновационную среду среду благополучия.

Кластерная рента выступает как особый доход сетевого взаимодействия локализованных производств, получивших в литературе название «кластеры Маршалла». Сетевое взаимодействие, конкуренция и взаимодополняемость, межфирменная кооперация, совместное использование ресурсов, совместная

работа на рынках сбыта, снижение трансакционных издержек, передача знаний и профессиональных навыков создает синергетический эффект кластера.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ПРЕДЕЛОВ УПРАВЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ СОБСТВЕННОСТИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Лушникова Т.Ю., к. э. н. ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», г. Челябинск

преобразований особое значение экономических преобразование отношений собственности. Повышенный интерес к этой проблеме объясняется сложностью и важностью задач, решение которых затрагивает все сферы жизнедеятельности общества. Поэтому, вполне очевидно, что реформирование отношений собственности не может быть пущено на самотек и требует четкого регулирования и поддержки со стороны государства. В то же самое время процесс преобразования собственности разностороннее воздействие на цели, формы оказывает государственного регулирования экономики, поскольку предполагает формирование самостоятельной и особой сферы экономической политики государства.

Определение возможностей и пределов управления отношениями собственности требует ответа на два вопроса: на что воздействовать и каким образом. Поэтому, в рамках ответа на первый вопрос необходимо определиться с предметом управления, т.е. охарактеризовать структуру содержания собственности и выявить в ней ключевые пункты, воздействие на которые имеет определяющее значение в плане управления собственностью.

Проблема собственности всегда находилась в сфере пристального внимания отечественной экономической науки. В силу того, что собственность является многоплановой категорией, включающей в себя различные аспекты, существует многообразие подходов к ее определению.

Особое место среди них занимает институциональный подход (Экономическая теория прав собственности). Это связано с тем, что объяснение экономических явлений в нем, так или иначе, начинается с анализа проблемы собственности, что составляло длительное время отличительную особенность отечественной политико-экономической науки.

Беря за основу специфику собственности, как отношения исходящего от человека, отношения, сознательно выраженного и, поэтому, санкционированного обществом данный подход вводит в микроэкономический анализ помимо «физических» и «познавательных» ограничений еще один их класс — институциональные ограничения, обусловленные институциональной структурой общества.

Исходя из специфики собственности, как сознательно выраженного отношения, теоретики институционального подхода анализируют не собственность саму по себе, как санкционированные отношения присвоения, а права собственности. Это — санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Система же прав собственности представляет собой сумму экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу. Таким образом, в теории прав собственности термином «собственность» обозначаются не какие-

то материальные или нематериальные объекты (станки, земельные участки, научные открытия и т.д.), а определенные наборы прав, т.е. собственностью является не ресурс сам по себе, а пучок прав по его использованию. Отношения собственности при этом понимаются как отношения между людьми, а не как отношения человек – вещь.

Экономическая прав собственности опирается теория англосаксонскую систему права, где право собственности определяется как набор допустимых экономических решений, или как «пучок частичных правомочий». Из понимания права собственности как набора допустимых экономических решений следует, что любой акт обмена есть обмен пучками правомочий. Это базовое представление для всего экономического анализа прав собственности. При этом необходимо учитывать, что право собственности - не просто арифметическая сумма правомочий, а система взаимосвязанных элементов. Чем шире набор правомочий, закрепленных за ресурсом, чем точнее они определены и надежнее защищены, тем выше его полезность. Но экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому такой институциональный фактор, как изменения в законодательстве, будет вести к изменению условий и масштабов обмена.

Особое место в экономическом анализе прав собственности занимает проблема их спецификации и «размывания». Она выступает важнейшим условием эффективной работы экономики. Спецификация прав уменьшает неопределенность экономической среды и формирует у экономических агентов стабильные ожидания результатов собственных действий и в отношениях с другими агентами. Точность спецификации зависит от баланса ожидаемых выгод и затрат на их получение. Обратное явление носит название «размывания» прав собственности, которое имеет место, когда взаимосвязь выгод и затрат нарушается. В свою очередь данная взаимосвязь, зависит от таких факторов как технический прогресс, рост населения, формирование новых рынков, появление новых видов продукции и т.д. Именно через проблему спецификации/размывания прав собственности вскрываются обратные связи между экономической организацией права и собственностью.

Одно из важнейших достижений теории прав собственности в том, что она явно признала существование альтернативных систем собственности и сделала их предметом сравнительного анализа. Согласно теореме Коуза, будучи раз установленными, права собственности начинают определять сравнительную привлекательность возможных способов поведения, делают одни виды деятельности более дорогостоящими, чем другие. Альтернативные системы собственности предполагают разный уровень трансакционных издержек на один и тот же вид хозяйственной деятельности. Это связано и с различием затрат на содержание правового режима и защиту прав собственности.

Таким образом, исходя из основных положений институционального подхода можно выделить следующие направления воздействия на отношения собственности.

Во-первых, управление собственностью должно осуществляться через «ПVЧОК» собственности. представляющий собой определенную экономических и юридических правомочий собственности, комбинацию ee реализации. Ориентация необходимую для выгодной собственности на принцип экономической эффективности потребует создания системы, обеспечивающей быстрое перераспределение средств на наиболее

эффективные сферы производства. Политика государства, в свою очередь, поддерживать такую систему, создавая условия функционирования, а именно способствовать укреплению макроэкономической стабильности, повышая институциональные механизмы ее управления и способствуя тем самым устранению неэффективных экономических структур. управление собственностью должно осуществляться через «пучок» прав представляющий собой собственности. определенную комбинацию экономических и юридических правомочий собственности, необходимую для выгодной ее реализации.

Во-вторых, исходя, из того, что отношения собственности понимаются, как отношения между людьми следующим важным направлением регулирования отношений собственности являются экономические субъекты. Именно через них идут прямые и обратные связи управления на всех уровнях социально-экономических отношений. При этом субъекты отношений собственности оказываются не просто средой воздействия, а организующим звеном для общественно значимого воздействия. Действия государства в данном направлении опираются на весь набор его инструментов экономической политики.

И, наконец, третьим направлением воздействия на отношения собственности являются результаты экономической реализации собственности. Доход как результат экономической деятельности содержит в себе все необходимое для воспроизводства отношений собственности. Являясь конечной целью процесса присвоения, доходы отражают социально-экономический статус субъектов хозяйствования, их положение в социально-классовой структуре общества. Рост доходов как конечная цель процесса присвоения отвечает главному принципу экономической теории прав собственности – экономической эффективности

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Малыш Е.В, к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Теория ренты, имеющая глубокие исторические корни, развивалась вместе с усложнением и дифференциацией социально-экономических отношений. Современный этап развития экономических систем характеризуется широким распространением практики рентоориентированного поведения.

Рентоориентированное поведение, поиск ренты, борьба за ренту, «rentseeking» - это синонимы, введенные представителями неформальной институциональной теории Г. Таллоком и А. Крюгером.

Представляется важным подчеркнуть, что главная формальная часть рентных отношений – это особая форма дохода, которую получает собственник или пользователь, эксплуатирующий рентный ресурс. Внутреннее содержание этого особого дохода обусловлено более производительным трудом с одной стороны (стремление получить ренту таким способом должно поддерживаться обществом) и за счет искусственных ограничений с другой стороны (такое

поведение экономических субъектов паразитическое и, естественно, не должно поддерживаться обществом).

Представители институционального подхода в экономической теории исследуют рентоориентированное поведение социально-экономических агентов как проявление рентных отношений в современной экономике. Для всех субъектов рентных отношений характерно рентоориентированное поведение, обусловленное рентным интересом. Рентный интерес — это действия, направленные на получение рентного дохода на «поле взаимодействия». Значит, рентные отношения являются элементом социальных отношений. В рамках институционализма подход к исследованию ренты и рентных отношений значительно усложняется: в экономической системе выделяются не только те рентные доходы, образование и присвоение которых происходит в результате действия естественных факторов, но и различные виды ренты, которые создаются искусственно, вследствие действия отрицательных стимулов и поведения социально-экономических агентов.

Предложение ресурсов В реальности не является абсолютно эластичным, вследствие этого они в процессе своего использования приносят в составе выручки от созданной в процессе их применения продукции рентную составляющую, доля которой в выручке тем выше, чем ниже эластичность их предложения. Любое усовершенствование ресурсов предпринимателем делает относительно более редкими, В чем-то уникальными. усовершенствование вносит положительный общественное вклад благосостояние, а возникающая в результате применения более эффективных ресурсов дополнительная рента (квазирента) носит временный, преходящий характер. При отсутствии искусственно созданных барьеров рыночная конкуренция неизбежно размывает ее, сводит до нормального уровня. Отсюда появляются стимулы инвестировать ресурсы в создание таких барьеров, т.е., говоря словами Г. Таллока, переключиться на «плохой поиск ренты», если, конечно, такая возможность имеется.

Толлисон Р.Д. дает краткое и одновременно весьма емкое определение поиска ренты. «Поиск ренты — это расход редких ресурсов ради захвата искусственно созданного трансферта». Дж.М. Бьюкенен так характеризует это явление: «Термин «поиск ренты» создан для описания поведения в институциональной среде, где индивидуальные усилия максимизировать ценность порождают общественные потери, а не выгоду для общества. Поиск ренты: использование ресурсов с целью получения ренты, где рента проистекает из чего-то такого, что имеет отрицательную общественную ценность».

Итак, по Таллоку Г., поиск прибыли имеет место тогда, когда размещение ресурсов ради получения ренты генерирует общественное благосостояние, а поиск ренты – когда размещение ресурсов ради той же цели генерирует потери общества.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

Мезенцева Е.С., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Малый и средний бизнес обладает рядом особенностей, которые определяют его роль в осуществлении экономических преобразований, и важность промышленной политики в области малый бизнес обладает большим предпринимательства. В частности, адаптационным потенциалом по поводу использования новых технологий и производства новых товаров и услуг; высокая эффективность деятельности малого бизнеса обеспечивается благодаря научно-техническому прогрессу, в TOM числе, обуславливающему минимизацию средств производства; вследствие узкоспециализированного производства на малых предприятиях достигается более высокая производительность труда.

В развитых странах содействие развитию малого и среднего бизнеса является важнейшим направлением государственной промышленной политики. Эти страны смотрят на малый бизнес не только с позиций и возможностей жизнеобеспечения и трудоустройства значительной части населения (в отдельных случаях занятость в этой сфере составляет до 90% трудоспособного населения), но и с индикативных позиций.

Результатом промышленной политики должно стать формирование и эффективное функционирование элементов промышленного комплекса. промышленного развития. необходимых ДЛЯ Они включают формирование конкурентной среды и институциональной инфраструктуры, а предприятия, адаптированные также промышленные К этой среде. Применительно малому предпринимательству речь идет институциональной среде и инфраструктуре поддержки малого бизнеса. Важнейшей же характеристикой для малых предприятий становится их адаптивность.

Системная оценка эффективности промышленной политики в сфере малого предпринимательства, по нашему мнению, должна включать следующие направления:

- оценка институциональной среды развития малого промышленного бизнеса;
- оценка конкурентоспособности малых и средних предприятий;
- обоснование системы показателей, характеризующих общую эффективность развития малого промышленного предпринимательства в регионе;
- оценка эффекта от реализации отдельных инструментов промышленной политики в области поддержки малого промышленного предпринимательства.

Компаративный анализ и оценку институциональной среды малого и среднего предпринимательства по регионам РФ нами предлагается проводить на базе формирования институциональных контуров. Промышленная политика направлена, в первую очередь, на формирование и развитие эффективных конкурентоспособных предприятий и компаний, способных успешно

84

^{*} Статья подготовлена в рамках Проекта «Исследование и прогнозирование структурной и пространственно-временной динамики региональных отраслевых рынков и разработка адаптивных моделей промышленной политики» №12-С-7-1003 Программы межрегиональных и межведомственных фундаментальных исследований.

осуществлять необходимые государству проекты и программы. Применительно к сфере малого предпринимательства нами предлагается авторская методика оценки конкурентоспособности предприятий.

К важнейшим вопросам, возникающим при формировании системы поддержки предпринимательства со стороны органов власти, относится построение системы показателей, характеризующих общую эффективность развития малого предпринимательства в регионе. Однако, в настоящее время комплексная оценка вклада малого предпринимательства в экономику регионов РФ не осуществляется. Опыт получения оценок состояния малого бизнеса на информации указывает реально доступной необходимость дополнительного учета ряда факторов, таких как необходимость соответствия системы оценки специфике деятельности субъектов предпринимательства и предоставляемой ими отчетности и возможность измерения эффективности данного сектора в экономике региона. Автором предложена система основных показателей развития малого предпринимательства в обрабатывающих производствах региона.

В целом, государство должно четко формулировать цели промышленной политики в области поддержки малых предприятий и затем, отслеживать эффективность ее реализации, т.е. осуществлять мониторинг проводимой политики и оценивать ее результаты.

ИНСТИТУТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ*

Мещерягин А. Р. УрФУ, г. Екатеринбург Коровин Г. Б., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Развитие мировой экономики требует обновления сложившихся подходов к развитию промышленности, выбору новых моделей экономического роста, в том числе и на уровне регионов. На федеральном и региональном уровнях перманентно формируются стратегии и программы развития важнейших секторов экономики, территориальных отраслевых комплексов. Уделяется внимание и промышленности, которая в индустриальных регионах в значительной степени влияет на их экономическое развитие и социально благополучие. Набиравшая популярность в научных и практических кругах теория постиндустриального общества сегодня ставится под сомнение. Идеи постиндустриального развития в некоторых странах уже сейчас проявились в существенном снижении доли промышленности в экономике. В среднем в мире за 1960-2007 гг. доля промышленности в ВВП сократилась с 40 % до 28 %, а доля занятых — до 21 %. Такие процессы, называемые «деиндустриализация», в первую очередь, затронули экономически развитые страны и старые отрасли, такие как металлургия, текстильная промышленность.

_

^{*} Исследование выполнено при финансовой поддержке Программы УрО РАН «Формирование нового технологического облика металлургического комплекса региона», проект №12-М-37-2033

Методы и подходы, с помощью которых государство стремится ускорить создание потенциала для будущего технологического развития достаточно разнообразны. Бизнес, государство и научное сообщество в общественных интересах должны совместно разрабатывать технологические инициативы, определяющие порядок и направления взаимодействия в перспективных сферах исследований и разработок. Одной из основных проблем в стимулировании инновационного и, в частности, технологического развития является формирование институтов взаимодействия и согласования интересов бизнеса науки и государства. Есть необходимость институционализации взаимодействия между представителями различных этапов процесса внедрения инноваций в промышленности.

ДЛЯ Сравнительно России институтом, новым способствующим активизации усилий в области создания перспективных технологий, новой продукции, а также привлечению дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок, являются технологические платформы (ТП), которые уже широко используются в развитых странах. Цель разработки ТП состоит в том, чтобы объединить усилия представителей бизнеса, науки и государства для выработки долгосрочных приоритетов в масштабах экономики страны; разработки стратегических программ исследований и их реализации. Особенностью ТП является их формирование как результат потребностей производства, как заказ на проведение научно-технологических работ для целей и реализации стратегии устойчивого и ресурсновозобновляемого развития современного общества.

Подход в виде ТП позволяет обеспечить выбор стратегических научных направлений; анализ рыночного потенциала технологий; учет точек зрения всех заинтересованных государства. промышленности, сторон: сообщества, контролирующих органов, пользователей и потребителей; активное вовлечение широкого круга территориально распределенных мобилизацию субъектов; общественных И частных источников финансирования.

В России на данный момент в качестве приоритетных выбрано 28 платформ, включающих в себя основные конкурентоспособные направления. Активизация деятельности по созданию технологических платформ наблюдается и на региональном уровне. Исследования Института экономики УрО РАН позволили выявить потенциальные региональные технологические платформы в сфере технологий горно-металлургического комплекса, создания новых материалов, распределенной энергетики, энергосбережения, химии, полимеров, приборостроения и др.

На наш взгляд, высокой эффективности ТП как институт стимулирования технологического развития в условиях новой индустриализации могут достичь только при должном уровне внимания к уровню развития профильных рынков и технологий, к разработке мероприятий в области коммерциализации технологий, к совершенствованию механизмов управления правами на интеллектуальную собственность и к мерам в области подготовки и развития научных и инженерно-технических кадров.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ АКТИВИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Морозов В.В, к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Успешная реализация государственной стратегии модернизации и инновационного развития экономики России и, на этой основе, значительного повышения уровня благосостояния народа нашей страны и её регионов невозможна без серьёзной активизации инвестиционной деятельности в производственной и социальной сферах. Одной из основных сфер, в значительной степени влияющих на уровень инвестиционной активности в экономике и социальной обеспеченности населения, является жилищное строительство.

Приоритетное место в формировании прогрессивного механизма управления процессом жилищного строительства принадлежит развитию и совершенствованию системы государственных и рыночных институтов коллективного инвестирования строительства жилья. Причём значительное внимание следует уделять активному развитию и совершенствованию региональных систем институтов коллективного инвестирования.

Институтами коллективного инвестирования жилищного строительства называются посреднические финансовые структуры, осуществляющие операции по мобилизации финансовых ресурсов отдельных вкладчиков и акционеров и проведению с ними определённых финансовых действий с целью получения новых жилых площадей, прибыли от их реализации и других видов доходов от продажи и использования сопряженных объектов, входящих в состав жилых комплексов.

Все виды институтов коллективного инвестирования, осуществляющих финансовые операции в сфере жилищного строительства, можно условно разделить на три основные группы. К первой относятся депозитные организации, союзы и объединения. Вторая группа институтов коллективного сфере жилищного строительства инвестирования представлена специализированными инвестиционными банками, компаниями и фондами. уппуд институтов коллективного инвестирования жилищного строительства составляют финансово-производственные группы, компании и строительного профиля. специализированные также территориальные структуры, создаваемые в целях активизации процессов жилищного строительства в определённом регионе или муниципальном образовании.

Одним из приоритетных перспективных направлений развития и совершенствования региональной системы институтов коллективного инвестирования жилищного строительства является создание территориальных и функциональных жилищно-строительных кластеров.

Формирование регионального жилищно-строительного кластера осуществляется на договорной основе, путем объединения отдельных инвестиционно-строительных корпораций, строительных компаний организаций, инвестиционно-финансовых институтов и других субъектов функционирующих в рамках хозяйствования. регионального жилишностроительного комплекса или имеющих с ним устойчивые интеграционные

связи, в единую региональную инвестиционную инфраструктуру, построенную на гармоничном сочетании коммерческих и территориальных организационных структур. При этом действующие в составе регионального жилищностроительного кластера инвестиционно-финансовые институты обладают полной юридической и хозяйственной независимостью и участвуют в деятельности регионального жилищно-строительного кластера в силу единства своих экономических интересов в сфере жилищного и социального строительства.

Важным моментом этого процесса является то, что создание региональных и функциональных жилищно-строительных кластеров позволит не только активизировать процессы жилищного строительства в крупных и мелких территориальных системах, но и обеспечит внедрение в этот процесс новых прогрессивных технологических и организационных решений, и, на этой основе, повышение качества строительства и комплексности застройки жилых Особого внимания заслуживают формируемый за счёт новых организационных связей В ЭТИХ системах механизм регионального перераспределения финансовых ресурсов в сфере жилищного строительства и развитие используемого для этого территориального комплекса инвестиционнофинансовых институтов.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Николаева Е.В., к.э.н. ЧелГУ, г. Челябинск

В настоящее время в России и за рубежом большое внимание уделяется исследованию среднего и малого бизнеса. Изучение существующих теорий и практики позволило сделать вывод об относительно высокой эффективности таких форм по сравнению с крупными публичными корпорациями. В условиях глобальной экономики нестабильности малые средние большинства развитых и развивающихся стран демонстрируют устойчивость и сопротивляемость внешним воздействиям. Современные тенденции в экономике особенно в сфере государственной политики, направленной на регулирование и поддержку малого бизнеса, создают особые условия и влияют на выбор стратегии развития компаний. В этой связи видоизменяются и факторы успешности малых и средних компаний, что требует их выявления и систематизации, а также разработки рекомендаций по повышению эффективности и устойчивости для российского частного бизнеса.

Драйвером выхода экономик из кризисного состояния и дальнейшего устойчивого развития многим экономистам видится в развитии среднего бизнеса. В период кризиса в таких компаниях главенствующим становится принцип экономии, что в условиях конкуренции помогает компаниям не только оставаться «на плаву», но и показывать неплохую доходность.

Российский средний бизнес имеет некоторые особенности, которые, к сожалению, не свидетельствую в его пользу. В отчете компании РWC об исследовании частного и семейного бизнеса выделяются такие проблемы как:

слабая поддержка со стороны государства, незаинтересованность государства в таких компаниях (как некрупных налогоплательщиках), отсутствие налоговых льгот, наличие высоких административных барьеров (проверки различных служб, сложности при регистрации и т.п.), отсутствие высококвалифицированных специалистов в ряде отраслей. Однако, несмотря на указанные трудности, даже среди российских компаний среднего бизнеса есть немало высокоэффективных и успешных представителей.

На эффективность среднего бизнеса оказывает влияние ряд институциональных и неинституциональных факторов. Среди институциональных, изучению которых посвящена данная работа, особое место занимает величина трансакционных издержек в исследуемой среде.

Проведенный автором анализ институциональных факторов успешности среднего бизнеса пищевой промышленности России (2006-2012 гг.) позволил сделать ряд выводов. Во-первых, была подтверждена выдвинутая гипотеза о том, что уровень трансакционных издержек в крупных корпорациях более чем в два раза выше, чем в средних по размеру компаниях. Во-вторых, начиная с 2010 года, рентабельность средних компаний превышала рентабельность крупных, что может свидетельствовать о том, что средние компании более успешно выходили из кризиса. В-третьих, выявлена прямая зависимость между уровнем трансакционных издержек и рентабельностью продаж исследуемых компаний среднего и малого бизнеса, то есть рост трансакционных издержек сопровождается ростом рентабельности. Следовательно, нельзя сделать однозначный вывод о необходимости снижения трансакционных издержек компаний. Вероятно, с сокращением части подобных расходов снизится и эффективность деятельности фирмы. И если принимать во внимание тот факт, что средние компании производят в основном самые необходимые расходы, то, вероятно, это как раз те трансакционные издержки, без которых эффективность компании будет падать.

По нашему мнению сама форма собственности и размер компании играют важнейшую роль в формировании структуры затрат, что в дальнейшем определяет величину прибыли. В компаниях, где собственность и контроль не отделены (как правило, малый и средний бизнес), наличие рыночной конкуренции стимулирует управляющих к экономии на издержках. Таким образом, представители среднего бизнеса активно используют факторы экономии на трансакционных издержках и доказывают свою высокую эффективность.

КРИМИНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА С ПОЗИЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ*

Никулина Н.Л. к.э.н., Кривенко И.А. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Прежде чем рассматривать криминальную экономику с позиции институциональной теории, обозначим, что мы будем понимать под этим феноменом в нашей работе. Итак, Криминальная экономика — деятельность, которая охватывает производство, распространение товаров и услуг, прямо запрещённых законодательством, а также деятельность, которая совершается без согласия одной из сторон¹. Её состав может быть представлен следующим образом:

Наркобизнес

Торговля оружием

Человек как товар или услуга

Убийство из корыстных побуждений или по найму

Торговля людьми

Использование рабского труда

Продажа людей на органы

Проституция

Незаконные изготовление и оборот порнографических материалов или предметов

Преступления против собственности

Кража, грабёж, разбой

Кража автотранспортных средств

Мошенничество

На поведение преступника (и, как следствие, на криминальную экономику) существует множество различных точек зрения, которые, впрочем, условно свести К двум: назовём ИΧ неоклассическая институциональная. Согласно неоклассической точке зрения, преступник рационален и руководствуется сугубо экономической выгодой (такова, например, позиция Гэри Беккера²). На поведение преступника, таким образом, не влияют никакие другие факторы, и если преступление выгодно, оно должно быть совершено; сам же преступник при этом ничем не отличается от обычного человека.

Согласно институциональному подходу, преступник нерационален, а на его действия влияет огромное множество различных социально-экономических факторов и институтов (такова, например, позиция Стивен Левитта³).

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 13-06-00127а "Мониторинг социально-экономической устойчивости территорий к возникновению и последствиям экономических правонарушений и террористической деятельности"

¹ Теневая экономика региона: диагностика и меры нейтрализации / Под редакцией А.И. Татаркина, В.Ф. Яковлева. РАН, УрО; Институт Экономики – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004 – 280с.

² Becker Gary S. "Crime and Punishment: An Economic Approach". The Journal of Political Economy 76, 1968, 169–217 pp.

³ Steven D. Levitt, and Thomas J. Miles, "Economic Contributions to the Understanding of Crime", Annual Review of Law and Social Science Vol. 2: 147-164, 2006

Преступление, таким образом, может быть совершено, даже если оно невыгодно, а уровень преступности в регионе может быть тесно связан с такими социально-экономическими показателями, как безработица, уровень жизни населения, национальный состав и т.п.

Мы допускаем, что на большинство «преступлений», формирующих Криминальную экономику, существует спрос и предложение, которые, однако, сильно зависят от социально-экономической обстановки в обществе. В первую очередь речь здесь идет, конечно, о первых трёх составляющих криминальной экономики (описаны выше). На преступления против собственности, разумеется, нет спроса со стороны населения, а есть только «предложение» со стороны преступников.

В качестве примера рассмотрим ситуацию с наркобизнесом:

Факторы спроса:

Уровень общей безработицы

Степень бедности населения

Коэффициент смертности от самоубийств

Уровень Культуры

(Доля населения с высшим образованием, Религиозность населения)

Национальный состав

Здесь мы допускаем, что коренные и малочисленные народы РФ реже принимают наркотики, чем «господствующие» нации.

Доля городского населения в регионе

Факторы предложения:

Уровень преступности

Уровень коррупции

Особое географическое положение

Здесь предполагается близость региона к ключевым торговым путям.

Миграция со странами СНГ

Здесь можно принять в расчёт не все страны СНГ, а только те, которые так или иначе задействованы в распространении наркотиков на территории РФ:

Казахстан

Таджикистан

Киргизия

ВЛИЯНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ СВОЙСТВ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА НА ПОКАЗАТЕЛИ ДИНАМИКИ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ

Новоселов В.С., к.э.н., ГУУ, г. Москва

В традиционной демографической науке принято анализировать динамику народонаселения путем сравнения суммарной рождаемости и суммарной смертности.

В зависимости преобладания одного процесса над другим происходит либо увеличение численности населения, либо ее сокращение.

При этом практически игнорируются «по умолчанию» два очень важных фактора:

во-первых, то, что детей рожают только женщины и только в достаточно узком диапазоне возрастов, и

во-вторых, что смертность (в определенных пределах) не оказывает решающего влияния на динамику народонаселения.

Между тем учесть эти факторы при современном развитии и правильном применении вычислительной техники не представляет большого труда.

Для этого можно использовать известный метод «сдвига возрастов», называемого в последнее время «методом уравнений когортной динамики». Тот факт, что этот метод статистикам и демографам давно известен, нисколько не мешает его крайне ограниченному применению — именно в силу необходимости, несмотря на принципиальную простоту вычислительного алгоритма, обращаться к достаточно трудоемкому программированию, для которого недостаточно стандартных средств прикладных пакетов.

Суть метода проста: при переходе по истечению одного календарного года возрастной группы, скажем, 29- летних женщин (29-летней «когорты») в ранг 30-летних (превращению этой когорты в 30-летнюю), численность когорты уменьшается на величину смертности, которую можно рассчитать, зная возрастные коэффициенты смертности. Эти коэффициенты входят в типовую статистическую учетность Росстата. Статистические данные показывают высокую степень устойчивости (неизменность) этих коэффициентов в Российской Федерации в последние 25 лет. Объясняется это устойчивостью основных причин смертности в возрастных когортах и медленным прогрессом медицины и социальных условий жизни.

Естественное приращение населения достигается только за счет рождаемости (миграцию в расчет не берем) и вычисляется с помощью возрастных коэффициентов рождаемости у женщин фертильных возрастов. Эти коэффициенты также входят в типовую статистическую учетность Росстата и также показывают высокую степень устойчивости. Суммарное число новорожденных — это тем самым численность «0-когорты», численность когорты нулевого возраста.

Проведя расчет смертности и новых численностей по всем возрастным когортам, получаем численности возрастных когорт в следующем году, а затем и в после-следующем и далее на любой требуемый срок.

В предлагаемой Вашему вниманию работе проведены расчеты по модели уравнений когортной динамики (в действительности никаких «уравнений» здесь нет, есть последовательность рекуррентных соотношений)

возрастной структуры населения в различных теоретических и практических допущениях. Общая численность населения при этом получается простым суммированием по всем возрастам.

Чисто математические последствия упомянутых двух факторов ярко проявляются при условном «модельном» расчете на условной популяции с равными начальными численностями по всем возрастам (для статистической «демонстрационности» - 1 млн.чел. каждого возраста мужчин и женщин), одинаковыми коэффициентами смертности во всех возрастах и одинаковыми возрастными коэффициентами рождамости. Для большей выразительности считалось, что фертильный диапазон — это интервал возрастов от 21 года до 30. При этом проигрывались разные значения (одинакового по возрастам) коэффициента рождаемости.

Результаты показали следующие интересные свойства демографического процесса.

- 1. Нарушение равномерности возрастной структуры, несмотря на неизменные коэффициенты смертности и рождаемости. Это объясняется запаздыванием деторождаемости относительно времени рождения девочек в среднем на 25 лет, за которые численность новорожденных девочек успевает снизиться.
- 2. Динамика возрастной структуры, приращений численности, а при определенных условиях и самих численностей, носит достаточно выраженный волнообразный характер.
- 3. Инерционность демографического процесса, сильное запаздывание эффекта от изменения коэффициентов рождаемости.
- 4. Преобладающую роль рождаемости по сравнению со смертностью в демографическом процессе.

Проведены также расчеты на реальных демографических данных по РФ, которые в полной мере подтверждают выявленные свойства демографического процесса. Одновременно определены условия для прогрессивного роста населения в РФ.

МЕЖСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИКИ

Овчинникова А.В., к.э.н. ФГГБОУ ВПО У∂ГУ, г. Ижевск

Любые экономические явления: кризисы, подъемы, являются результатом многих факторов и процессов. Таким образом, мы видим необходимость В разработке новых подходов изучению сложных экономических процессов. Разработка методологии межсистемного анализа позволит обогатить понятия и методы, необходимые для описания большого класса общественных явлений, которые приводят к сложным процессам и появлению новых иррациональных пространственных структур и эволюционных событий.

Разрабатываемая методология межсистемного подхода основывается на работах о теории хаоса, сложности и системного анализа.

Апробация теоретический положений разрабатываемой медологии основана на данных 7 международных социологических исследований, а так же

баз данных статистики: Мирового банка, Евростата, Бюро переписи населения США, Государственного комитета статистики РФ.

Рассмотрев генезис категорий «система», «сложная система», «многофункциональная система» с позиции Общей Теории Систем (ОТС), мы пришли к выводу, что представление экономики даже как метасистемы становится весьма дискуссионным, так как это предопределяет определенность связей между элементами, наличие единственного системообразующего фактора, цели, термодинамическую изолированность, а значит математическую модель экономики, которая будет включать исчисляемое конечное количество входов и выходов.

Рассмотрев существующие противоречия в общей теории систем в отношении изучения экономики, мы пришли к выводу, что ее необходимо рассматривать как системный комплекс. И для его анализа необходимо выработать новые методологические принципы, подходы и инструментарий.

Системный комплекс – это единство иррационально взаимодействующих систем, целостность которого обеспечивается за счет устойчивости, упорядоченности связей между ними.

Таким образом, в ОТС мы выделяем два подхода системный подход, направленный на изучение функционирования систем, межсистемный подход – на исследование взаимодействия систем различной природы.

Принципы межсистемного подхода:

моделирование любых систем относительно когнитивной системы человека; использование в исследуемых системах оси времени;

представление комплекса как совокупности рассеивающихся систем;

вложенность рассеивающихся систем друг в друга обусловленная k – мерным набором параметров элементов.

изменения в системном комплексе - это результат влияния, а не управления; нелинейное взаимодействие систем комплекса друг с другом;

наличие у систем комплекса основного системообразующего параметра — х и зоны их гомеостаза $\{x_{g_1}x_{g_2}\};$

интегральным параметром системного комплекса является сигнатура степенного уровня.

использование междисциплинарных концепций для объяснения взаимодействия систем различной природы.

исследование временных рядов статистических данных для выявления закономерностей функционирования системного комплекса.

Структура методологии межсистемного подхода представлена на Рисунке №1

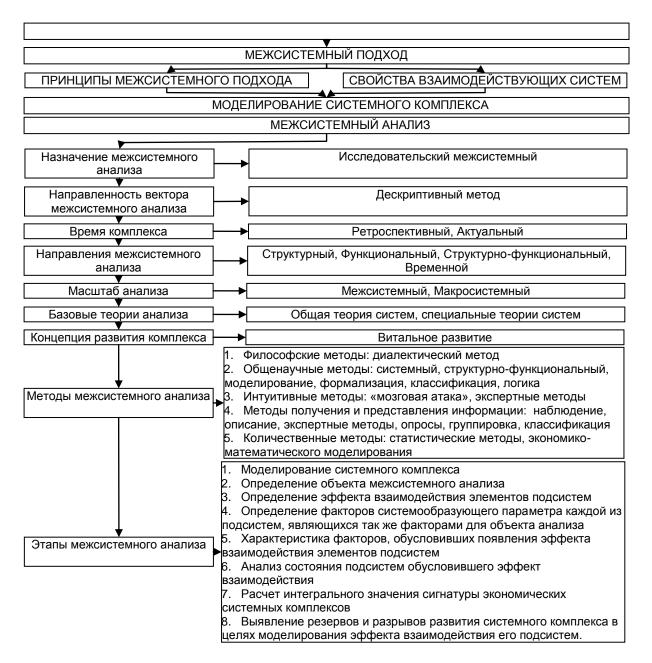


Рисунок 1 – Структура методологии межсистемного подхода

На основе межсистемного подхода была спроектирована модель экономического системного комплекса, включающего в себя систему обмена, социальную и институциональную систему, окружающую среду. С помощью методов и инструментария межсистемного анализа проанализированы экономические системные комплексы 32 стран с точки зрения уровня их развития. Полученные результаты сопоставлены с уровнем развития социальной, институциональной систем и системой обмена России. Что позволило определить основные резервы и разрывы в развитии национальной экономики, обосновать конкретные направления совершенствования социальных и институциональных преобразований.

ИНВЕНЦИАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ*

Паникарова С.В., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

В эпоху постиндустриального общества значимость фактора знания, как источника развития, резко возрастает. Знания становятся стратегическим ресурсом для повышения конкурентоспособности экономических агентов, а научные исследования составляют органически необходимый нулевой цикл производства, предшествующий созданию практически каждого продукта. Наиболее значимым направлением приращения интеллектуального капитала

наиоолее значимым направлением приращения интеллектуального капитала фирмы является производство новых знаний. В научной литературе новое научно-техническое знание, проект получения вещи, которой до сих пор не существовало часто определяется как «инвенция».

Целью исследования является выявление закономерностей процесса управления инвенциями на промышленных предприятиях Свердловской области.

По аналогии со стратегиями развития предприятий на основе экономики знаний, обозначенными академиком Полтеровичем В.М., автор выделяет несколько инвенциальных стратегий: заимствование, то есть приобретение (покупка) новых знаний; копирование – копирование знаний, созданных другими предприятиями; имитация и пионерные научные разработки¹.

Для выявления закономерностей процесса управления инвенциями была проведена серия фокус групповых интервью с представителями руководящего состава средних промышленных предприятий, действующих на территории Екатеринбурга и Свердловской области.

В процессе исследования проверялись следующие гипотезы:

- 1. Существует зависимость между превалирующим на предприятии горизонтом планирования изменений и преимущественной инвенциальной стратегией.
- 2. Тип инвенциальной стратегии определяется, помимо прочего, типом изменяемого ресурса.

По результатам исследования при реализации стратегии заимствования инвенций в 78% случаев предприятия практикуют планирование изменений в краткосрочном периоде (до 1 года). Для поддержания стратегии копирования горизонт планирования увеличивается в среднем на 2-3 года (в 59% случаев стратегия копирования совпадает с горизонтом планирования 1-3 года). Наибольший горизонт планирования применяется тогда, когда используется стратегия генерации инвенций (в 81% случаев стратегия генерации инвенций совпадает с горизонтом планирования более 5 лет).

Результаты исследования показали, что в 75% случаев при разработке мероприятий по сбору информации о рынках, промышленные предприятия используют стратегию заимствования инвенций (в основном поручают разработку мероприятий консалтинговым фирмам); копируют у других предприятий со 100% точностью - в 12% случаев и только в 4% случаев разрабатывают все мероприятия сами, т.е. реализуют стратегию генерации инвенций.

-

¹ Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007 – 445

По проведению изменений в организационной структуре самыми популярными стратегиями на исследованных предприятиях являются: стратегия копирования – в 38% случаев и стратегия имитации – в 34% случаев. Самостоятельно предприятия генерируют инвенции при изменении организационной структуры в среднем в 12% случаев.

На вопрос о том какова частота применения той или иной стратегии при проведении мероприятий по проведению изменений в основные средства предприятий ответы распределились следующим образом: используется стратегия генерации инвенций – в 77 случаев из 100; остальные стратегии – в 23 случаев из 100.

Таким образом, эмпирическим путем выявлены следующие закономерности процесса управления инвенциями на промышленных предприятиях Свердловской области:

- горизонт планирования изменений и распространенные на предприятии инвенциальные стратегии взаимообусловлены: для генерации инвенций необходим «длинный» горизонт планирования.
- при изменении информационных ресурсов, предприятия склонны использовать стратегию заимствования инвенций;
- при изменении организационно-структурных ресурсов предприятия чаще всего реализуют две инвенциальных стратегии: копирования и имитации;
- в большинстве случаев стратегия генерации инвенции используется для изменения основных средств предприятия.

ТРАНСАКЦИОННЫЙ СЕКТОР СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: КЛАСТЕРНО-СЕТЕВОЙ ПОДХОД

Перский Ю.К., д.э.н., профессор, Фрейман Е.Н. ПНИПУ, г. Пермь

В современной научной литературе устойчиво доминирует осознание зависимости общественного и экономического развития от способности экономических агентов адаптировать модель информационного общества применительно к их специфическим целям и ценностям. В таком контексте подлежат переосмыслению роль и фундаментальное значение трансакционного сектора экономики.

Модель информационного общества прежде всего обнаруживает себя в активном проникновении в систему воспроизводства знаний и информации такого явления как сеть. Представляя собою «организующее коммуникационное средство в экономике»¹, сети оказывают решающее влияние на социально-экономическую активность путем трансформации организационных форм в бизнесе и других сферах деятельности. Традиционные организации, компании, корпорации трансформируются в сетевые структуры —

_

¹ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура)/Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000, с.147.

«самопрограммирующиеся, самоуправляющиеся, основой для которых служат принципы децентрализации, участия и координации»¹.

Примечательная особенность сети как одного из механизмов координации воздействий экономических агентов состоит в ее влиянии на экономические процессы посредством механизма синергии, инициируя возникновение мультипликативных синергетических результатов, основанных прежде всего на сотрудничестве и взаимодействии.

Необходимость распространения сетей в различных сферах деятельности актуализирует проблему развития трансакционного сектора современной экономики. Специализируясь на совершении продуктовых, финансовых и информационных трансакций, трансакционный сектор выступает в качестве неотъемлемой составляющей национальной экономики как общественно и экономически значимый фактор и индикатор ее конкурентного развития.

Проводимые В настоящее время исследования, связанные проблематикой трансакционного сектора, в основном, касаются общих вопросов его состояния и развития (тенденции роста, структурные изменения, возникающие кризисные явления и т.д.). Общий вывод, который можно было бы сделать по результатам существующих исследований, состоит в том, что определенный количественный рост трансакционного сектора национальной экономики не сопровождается его качественным развитием, в связи с чем, обший вектор направления искомых исследований И нуждаются определенной качественной корректировке.

Принимая во внимание современные тенденции развития мирового хазяйства (активное использование информационных технологий, превращение инновационного процесса в постоянно действующий фактор развития, высокие скорости изменений, обостряющаяся конкуренция), инициирующие, существу, формирование нового типа хозяйствования на основе сетевой концепции, представляется необходимым исследовать особенности трансакционного сектора обслуживаемого взаимовлияния И трансформационного сектора в контексте сетевого взаимодействия и сетевой организации экономики.

Постановка и поиск последующего решения так поставленной проблемы объективно выступают в качестве самостоятельного предмета исследования в многоуровневой (иерархической) экономике, объединяющей в национальном экономическом пространстве основные территориальные социально-экономические системы (подсистемы).

ИЗ приоритетных структурообразующих звеньев мирового рыночного пространства и его подсистем становятся кластеры. Рассматривая кластеры как форму сетевой организации, которым присущи основные параметры сети (открытые границы для сотрудничества и взаимодействия, привлечения новых участников, подвижная внутренняя структура, способность к быстрой реконфигурации, интеграция в общий контекст совместной идеи), поставленную проблему можно исследовать через формирование и развитие кластеров. помощью инструментария идентификации кластеров представляется возможным разработать на первом этапе исследования модель трансакционного сектора в составе региональных кластеров,

_

¹ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура)/Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000, с.166.

идентифицировать мультипликативные импульсы развития в системе «трансакционный сектор – трансформационный сектор», порождаемые присутствием трансакционного сектора в составе кластеров.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ РОСТА ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Пестунов М.А., д.э.н. Пестунова С.М. ФГБОУ ВО ЧелГУ. г. Челябинск

Традиционная модель экономического роста индустриально развитых стран к настоящему времени себя исчерпала. Тенденции развития экономики свидетельствуют об обострении конкуренции, в том числе в патентной сфере. Для соответствия современному уровню рыночных требований необходима переориентация системы управления промышленных предприятий на стратегическом уровне в сторону инновационного развития экономики, основой которого является все более активное вовлечение в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности (ОИС) и других нематериальных активов (НМА), их воспроизводство. Своевременное формирование и использование ОИС создает условия для повышения конкурентоспособности промышленных предприятий.

Анализ конкуренции, позиций неоинституционализма и эволюционной теории, показал, что в рамках описанных стратегий конкуренция переносится в патентную сферу. Патентная политика наиболее эффективна в области создания патентных барьеров для входа в отрасль и получения выигрыша в объеме продаж, в цене продукта или в издержках, за счет реализации ОИС в продукте, технологиях или управлении.

Для успешной конкуренции, независимо от выбранной стратегии предприятия, должны в первую очередь менять правила производства продукции. На первом этапе они должны генерировать новые продукты, отвечающие платежеспособному спросу потребителей; на втором этапе — находить более совершенные и новые технологические процессы производства продукции и на третьем — совершенствовать систему управления производством и сбытом продукции. В результате патентования новых разработок создаются патентные барьеры входа в рынок для «новичков» и обостряются проблемы удержания рыночных позиций для старожилов рынка.

Наличие патентных барьеров обеспечивает монопольное положение предприятия на рынке и создает препятствие для вхождения в рынок других производителей аналогичной продукции. Барьеры вхождения в рынок для новичков — это факторы объективного характера, вследствие которых затруднено, а иногда вообще невозможно начать новое дело в отрасли. Патентная охрана результатов творческой деятельности (РИД) позволяет предприятиям монопольно увеличивать долю на рынке, либо монопольно поднимать цены выше предельных издержек, либо снижать издержки за счет инновационных решений и получать дополнительную прибыль, как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде. В отраслях, где патентные

барьеры входа слабы или не существуют, предприятия при высокой рыночной концентрации должны учитывать конкуренцию со стороны фактических или потенциальных соперников в области интеграции, кооперирования и индивидуализации послепродажного сервиса.

Основная конкуренция между предприятиями переходит в сферу компетенций в области преодоления патентных барьеров. Это положение подтверждается при проведении патентно-конъюнктурных исследованиях в процессе анализа патентной ситуации на рынке конкретных продуктов. В случае чистой конкуренции дополнительный доход от продажи дополнительного количества продукции при любом объеме продаж, как правило, одинаков. Его можно повысить за счет активного использования инноваций управленческого, маркетингового характера, снижающих издержки обращения. Для исключения несанкционированного использования новаций конкурентами, права на них должны быть специфицированы, например, в режиме ноу-хау. Наличие исключительных прав у одного предприятия является «патентным» барьером для других предприятий.

Исследование дало определить этапы инновационной стратегии, которые заключаются в следующем:

- выделяются тенденции развития отрасли, определяется модель оптимального экономического развития;
- выявляются противоречия, складывающиеся между потребностями и предлагаемым на данном сегменте рынка техническим уровнем продукции;
- разрешаются противоречия на уровне изобретения в соответствии с достигнутым техническим уровнем продукта, тенденциями, складывающимися на конкретном сегменте рынка;
- предлагается новый продукт, основанный на новом поколении ОИС, внедрение которого обусловлено точкой бифуркации.

Ключевым фактором при производстве благ является результат использования ОИС в виде нематериальных активов. Для более эффективного их планирования, формирования пропорций в операционной и инвестиционной деятельностях и более корректной системы целевых показателей вовлечения ОИС в экономический оборот можно выделить три категории нематериальных активов, составляющих инновационный потенциал предприятия и являющихся объектами управления это:

1) нематериальные активы, неотделимые от предприятия (в том числе его имидж); 2) нематериальные активы, неотделимые от индивидуума (человеческий капитал); 3) нематериальные активы, которые могут отделяться как от предприятия, так и от индивидуума (ОИС)¹.

В рамках предложенных категорий, НМА объекты интеллектуальной собственности действующего предприятия сгруппированы по следующим видам: технические ОИС, технологические ОИС и управленческие ОИС.

Составляющие технического блока, являются ОИС, на основе которых выпускается продукция. Они характеризуют технический уровень продукции, определяют уровень насыщения товара ОИС и обеспечивают достижение потребительских свойств в рамках складывающихся тенденций развития. Составляющие ОИС технологического блока обеспечивают технологические

_

¹ Пестунов, М. А. Реструктуризация и устойчивое развитие экономических систем / под ред. А. В. Бабкина. - СПб. : Изд-во политехн. ун-та, 2006. - 715 с. (в соавт, 32 п. л., в т. ч. авт. 1,5 п. л.).

преимущества за счет патентования способов производства продукции (технологические процессы) и веществ (материалов) реализуемых в продукции.

Управленческие и маркетинговые ОИС определяют систему комплексного экономического анализа, управленческого, производственного и финансового учета, включают маркетинговую тактику и стратегию, гарантию качества продукции, концепцию продвижения товара, специфицируются, в режиме авторского права, или конфиденциальной информации (ноу-хау).

Выявленная структура НМА позволила определить требования к их свойствам, а также осуществлять их планирование и на их основе регулирование инновационной деятельности предприятия. С учетом этого можно определить понятие инновационной деятельности: инновационная деятельность — процесс разработки, производства и выпуска продукта, основанного на новом поколении ОИС в соответствии с этапами жизненного цикла продукта, в рамках складывающихся тенденций развития, обусловленных оптимальным экономическим развитием предприятия.

В процессе реализации этапов управления интеллектуальной собственностью решаются следующие задачи:

- формирование необходимого и достаточного объема состава нематериальных активов, обеспечивающих на первом этапе жизненного цикла продукта устранение противоречия между потребностями потребителей и техническим уровнем продукции посредством выявления высокоэффективных изобретений, на основе которых появляется новое поколение продукции.
- обеспечение максимальной доходности за счет оптимального соотношения рутинных (традиционных) и новых операций по изготовлению нового продукта. Решая эту задачу, необходимо иметь в виду, что максимизация дохода достигается, как правило, при использовании изобретений высокого технико-экономического уровня.

Большое значение имеет управляемое воспроизводство ОИС. Воспроизводство ОИС, удовлетворяемое за счет собственных инвестиций, является эндогенным. Воспроизводство ОИС, удовлетворяемое за счет приобретения лицензий является экзогенным.

Для определения эндогенной потребности в НМА предложены две модели воспроизводства объектов интеллектуальной собственности, используемых на предприятии в качестве нематериальных активов. В предлагаемых моделях используется частный коэффициент интеллектуалоемкости выпускаемой продукции, который определяется при проведении патентноконъюнктурных исследованиях для каждого конкретного предприятия и для каждого конкретного исследуемого объекта техники, предлагаемого в качестве товара на рынок¹.

_

¹ Пестунов, М.А. Концептуальные основы анализа амортизации нематериальных активов / М.А.Пестунов // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. 2006. № 6, т. 2. С.28–32 (0,5п.л.).

а) для стационарной системы воспроизводства НАМ, когда финансирование НМА осуществляется только за счет амортизационных отчислений Am отчислений:

$$I_{ij} = b_{ij}QAh_{ij}$$
 (1)

где I tij — годовая потребность j-го предприятия в i-м HMA в t-м году; bij — частный коэффициент интеллектуалоемкости; Q tij — объем выпуска продукции j-го предприятия на основе i-го HMA в t-м году, соответственно, Amtij — годовая норма амортизации HMA, %;

б) для динамической системы воспроизводства НМА, когда финансирование осуществляется как за счет амортизации, так и за счет дополнительной прибыли от ОИС:



где I tij — годовая потребность j-го предприятия в i-м HMA в t-м году; bij — частный коэффициент интеллектуалоемкости; Q tij — объем выпуска продукции j-го предприятия на основе i-го HMA в t-м году, соответственно; Amtij — годовая норма амортизации HMA; □ Qt — прирост объема выпуска продукции; Prtij— чистая прибыль j-го предприятия в t-м году от использования ОИС.

Воспроизводство ОИС устанавливает целевую структуру капитала, которая должна изменяться со временем, в соответствии с жизненным циклом продукта. При воспроизводстве ОИС на первом этапе формируется стоимость (себестоимость) разработки ОИС, включающая все затраты на выполнение НИР, ОКР, ПКР, разработку технической документации, испытание и доводку опытного образца, затраты на охрану ОИС продуктового характера.

На втором этапе при росте выпуска продукта формируется рыночная стоимость ОИС, обусловленная доходностью выпускаемого на основе ОИС продукта и затратами на охрану ОИС технологического характера.

Фонд амортизации НМА является основным источником финансирования воспроизводства интеллектуального капитала, который обеспечивает необходимый уровень конкурентоспособности. Для повышения уровня амортизационного фонда необходимо повысить уровень инвестиций в ОИС в 10...15 раз.

ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ОСНОВЕ СХЕМ ГЧП

Подгорнов В.С. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Благодаря ускорению общественных процессов, усложнению структуры взаимоотношений между субъектами экономической деятельности перед современными хозяйственными системами встает вопрос обеспечения условий для развития интеграции разрозненных компонентов друг с другом, в связи с особое значение приобретает формирование эффективно этим организованного транспортного каркаса. Несмотря на значимость транспортной инфраструктуры для всех хозяйствующих субъектов, решение проблемы ее формирования и последующего развития ложится главным образом на органы власти, не всегда обеспеченные необходимыми для этого ресурсами. В этой связи особое значение приобретает использование в интересах развития транспортной инфраструктуры механизмов государственно-частного партнерства.

Важнейшим принципом реализации проектов, основанных на реализации инструментов ГЧП для преобразования транспортно-логистического комплекса, является их зависимость от состояния системы, в рамках которой они осуществляются, а разница в условиях осуществления, специфика целевых установок и конкретных задач обуславливает уникальность каждого конкретного проекта.

Зависимость от изменчивых условий реализации проекта предопределяет наличие принципа гибкости, а понимание отношений, возникающих в ходе реализации проекта как некой системы, обосновывает значимость принципа системности. С данными принципами связаны такие качества участников проекта как функциональность (каждый субъект выполняет свою собственную задачу, не дублируя при этом остальных) и согласованность (участники вынуждены соотносить свои действия друг с другом для того, чтобы реализовать собственные функции в рамках проекта, затратив при этом минимальное количество ресурсов с максимальным результатом).

Ориентация на результат обосновывает принцип целенаправленности (подразумевающий наличие у участников проекта единой целевой установки и обуславливающий их активность, направленную на ее достижение), принцип измеримости (цель должна быть четкой, определенной). Кроме того, значимым является принцип рентабельности проекта: его эффект должен превышать затраты участников. Кроме того, можно говорить о существовании принципа окупаемости и прибыльности (использование объекта конечными потребителями должно иметь экономический смысл: это возможно в случае, если его бесплатные аналоги уступают по ряду характеристик).

Проекты, основанные на использовании механизмов ГЧП, характеризуются обязательным вовлечением в процессы осуществления мероприятий субъектов частного бизнеса. В основе сотрудничества участников лежит принцип совместной деятельности: каждый субъект действует в интересах достижения общей цели, реализуя при этом собственные задачи. При этом включение участников (действующих на основе принципа равноправия) в реализацию проекта должно осуществляться на добровольной

основе. Проект можно считать успешным в том случае, если положительных результатов своей деятельности добьются все вовлеченные в него участники (принцип обязательной реализации целей всех участников проекта).

Совместная деятельность функционирующих в рамках проекта лиц обуславливает необходимость разделения рисков между ними, кроме того, каждый субъект, желающий присоединиться к числу участников, должен иметь возможность получить всю необходимую для этого информацию (принцип прозрачности привлечения к проекту сторонних лиц) и предложить свои услуги (принцип открытости).

Особенностью осуществления проектов, направленных на развитие транспортной инфраструктуры, является важность соблюдения принципа социальной справедливости, основанного на идее оплаты процессов использования путей теми субъектами, которые принимают непосредственное участие в этих процессах (т.е. пользуются сформировавшейся транспортной сетью).

В то же время следует отметить, что в рамках каждого конкретного проекта значимость того или иного принципа может несколько варьироваться.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ АРКТИЧЕСКОГО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН

Полянская И.Г., к.э.н. Юрак В.В., Масленников В.В. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Уровень институциональной обеспеченности (ON) объекта или направления деятельности оказывает непосредственное влияние на социально-экономическое развитие территории и население ее составляющее. Совершенствование ИО, предполагающее разработку планирование соответствующих направлений и векторов развития, позволяет поднять социально-экономического развития получить И при соответствующий эффект (результат), повышающий жизненные стандарты потребления. Низкий уровень ИО, наряду с противоположным результатом, будет еще и тормозить рациональное недропользование . Арктическое недропользование в своем стратегическом развитии предполагает именно инновационно-рациональное освоение В глобальном масштабе непосредственном участии, прежде всего, арктических стран (Дания, Канада, Норвегия, США, Россия).

Обходя стороной явление «ресурсное проклятие», арктическое недропользование следует рассматривать в условиях формирования гипотезы «условного проклятия», согласно которой именно от институциональной обеспеченности (объекта, явления) зависит положительное или отрицательное влияние природных ресурсов, в том числе минерально-сырьевых, на социально-экономическое развитие и получаемый эффект. Сегодня вопросы взаимопроникновения природопользования, в том числе и недропользования, и

институциональной среды его сопровождающей находят большой отклик в научном мире.

Арктические страны, вправе рассматривать ресурсы углеводородного сырья, находящиеся в их недрах, как свое национальное богатство, потенциально влияющее на величину ВВП и социально-экономическую обеспеченность (на душу населения) и, как следствие, на экономический рост страны. При этом уровень ИО арктического недропользования является фактором, оказывающим влияние на конечный эффект (результат), социально-экономическое состояние страны.

За основу расчета эффекта (результата) от потенциально-возможного освоения углеводородных ресурсов арктических стран, можно взять модель экономического роста, рассмотренную О.С.Сухаревым¹.

$$\mathfrak{Z}_i = \left(\frac{R_i}{N_i}\right) \times S_i$$

где:

 \mathbf{b}_{i} — эффект (результат) от потенциально-возможного освоения углеводородных ресурсов і арктической страны;

 ${\it R}_i$ — потенциальные ресурсы углеводородного сырья і арктической страны (газ

– в млрд. м3; нефть – в млн. т.);

 N_{i} — население і арктической страны;

 S_i — уровень ИО (институциональной обеспеченности арктического недропользования і арктической страны).

Вместо величины R_i — потенциальные ресурсы углеводородного сырья, представленной в натуральном выражении, для расчета результата в целях определения влияния на ВВП, целесообразнее использовать величину VS_i — потенциальная валовая стоимость, рассчитываемая на объем (R_i) по действующим ценам (Z_i) на определенный период. Тогда функция примет вид:

$$\mathfrak{I}_i = \left(\frac{VS_i}{N_i}\right) \times S_i$$

где:

 $VS_i = (R_i \times Z_i)$ — потенциальная валовая стоимость углеводородного сырья і арктической страны на определенный период.

Модель показывает изменение уровня эффекта (результата) и далее экономического роста различных стран с учетом уровня институциональной обеспеченности процесса арктического недропользования на определенный период.

Используя данные по потенциальным ресурсам, населению и рассчитанной ранее институциональной обеспеченности получаем следующие результаты (эффекты) для каждой из арктических стран (таблица).

¹ Сухарев О.С. Адекватность стратегии опережающего развития экономики России в глобальных изменениях» // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 47 (350). С. 2-15.

Таблица. Влияние институциональной обеспеченности арктического

недропользование на социально-экономическое развитие стран

| Подро | Углеводородное сырье | | | | | | | | Эффект |
|--------------------------------|--|---|--|--|---|---|--------------------------------|--|---|
| Арктич еские стра- ны | Нефть | | | Природный газ | | |] | | от потенциал |
| | Запас ы и ресур сы, млн. т. | Цены на нефть на 14.03.1 4 за млн. т., млн. руб | Потенци альная валовая стоимос ть, млрд. руб | Запа- сы и ресурс ы, млрд. м3 | Цены на природн ый газ на 14.03.14 за млрд. м3, млн. руб | Потенциа льная валовая стои- мость , млрд. руб | Насе- ление, млн. чел | Уро- вень инсти- туциона льной обеспеч енности страны, % | ьно- возможног о освоения углеводо- родных ресурсов арктичес- кой страны, руб/чел |
| Росси я | 500,0 | 35425, 0 | 17712,5 | 10000, 0 | 5892,0 | 58919,8 | 143,0 | 54,29% | 290934,8 |
| Канад а | 198,0 | | 7014,2 | 457,3 | | 2694,4 | 34,5 | 82,86% | 233174,1 |
| США | 99,0 | | 3507,1 | 390,0 | | 2297,9 | 311,6 | 84,29% | 15702,8 |
| Нор- вегия | 45,0 | | 1594,1 | 168,0 | | 989,9 | 4,9 | 85,71% | 451985,1 |
| Дания | 1100 | | 38967,5 | 1500,0 | | 8838,0 | 5,6 | 44,29% | 3780900,4 |

Мировые цены на углеводородное сырье на 14 марта 2014 г.

Таким образом, подтверждается гипотеза о влиянии уровня институциональной обеспеченности арктических стран на конечный результат потенциального недропользования и социально-экономическое развитие территории.

СТОИМОСТЬ ПРАВИЛ ЭКОНОМИКИ

Попов Е.В., чл.-к. РАН ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Недавний мировой экономический кризис продемонстрировал жесткую необходимость регулирования рыночных отношений заранее установленными правилами поведения экономических агентов. К таким правилам следует отнести государственное управление, сетевое (кластерное) регулирование, партнерские взаимодействия и другие устоявшиеся нормы хозяйствования, получившие в научной литературе наименование экономических институтов.

Как же количественно оценить стоимость правил экономики? Ответ на этот вопрос лежит в анализе достижений экономики институтов (иначе, норм или правил поведения) и трансакций (иначе, сделок). Указанное научное направление получило бурное развитие в последние пятьдесят лет и отмечено пятью (из 43-х) нобелевскими премиями по экономике. Настоящий доклад посвящен обзору авторских результатов, полученных за два десятилетия в Институте экономики УрО РАН, и опубликованных в ведущих мировых и отечественных журналах.

Впервые о том, что сделки (в английском переводе — трансакции) могут являться единичным элементом анализа хозяйственной деятельности отметил в 20-х годах прошлого столетия Дж. Коммонс. По результатам исследований Нобелевского лауреата 1993 года Д. Норта и других ученых размер сектора трансакций значительно больше половины ВВП развитых стран, на уровне предприятий и учреждений размер трансакционной деятельности также может значительную долю бюджета организации.

Развивая эти исследования экономических правил Нобелевский лауреат 1986 года Дж. Бьюкенен ввел понятие «конституционной экономики». С другой стороны, Р. Коуз (Нобелевский лауреат 1991 года) продемонстрировал, что снижение трансакций и связанных с ними издержек приводит к повышению конкурентоспособности предприятий. Для объяснения организационной предприятий P.Kov3 анализировал институциональную инфраструктуру на основе понятий об экономическом институте, введенном Т. Вебленом в конце девятнадцатого столетия. И уже в работах 1990-х годов Нобелевский лауреат 2009 года О. Уильямсон определил, что издержки сделок в сетевых структурах имеют промежуточное значение между таковыми издержками предприятий и чисто рыночных структур.

В исследованиях автора доклада показано, что издержки сделок могут быть систематизированы на основе концепции рыночного потенциала предприятия. В отличие от известных классификаций Дж. Коммонса и К. МОГУТ быть выделены издержки продвижения приобретающие все более важное значение по мере развития конкурентной борьбы между предприятиями. Систематизация трансакционных издержек привела к методикам выделения таковых затрат из бухгалтерской отчетности. Количественная оценка трансакционных издержек дает возможность оценить стоимость правил взаимодействия между экономическими (экономических институтов) и динамику их развития.

Автором доклада доказаны институциональные эффекты снижения внутрифирменного оппортунизма, предложена гипотеза жизненного цикла экономического института, определены факторы воздействия на эволюцию экономических институтов, разработана аналитическая модель эволюции институтов на основе аппарата диффузионных процессов. В рамках развития фундаментальных исследований разработана авторская классификация экономических институтов, предложено трансакционное представление института брендинга, сформулирован аналитический эволюции трансакционной функции, разработана аналитическая модель соотношения динамики дохода фирмы и трансакционных издержек. С позиций прикладных исследований разработана методика построения институциональных атласов, модельных систематизация проведена подходов институциональной экономической теории, определены эффекты влияния трансакционных издержек на научную результативность и выявлен ресурсный индикатор дифференциации знаний.

Совокупность полученных результатов позволяет говорить о формировании стоимостной теории правил экономики.

КОНЦЕПЦИЯ МИНЕРАЛОПОЛЬЗОВАНИЯ КАК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Прилуков А.Н., к.соц.н. Институт горного дела ДВО РАН, г.Хабаровск

Являющийся в последние десятилетия основным ресурсно-финансовым донором российской экономики, её минерально-сырьевой (МС) сектор сам в настоящее время испытывает трудности и проблемы, связанные с его продолжающимся рыночным реформированием. Хотя существенная часть пути в этом направлении уже достаточно успешно пройдена, тем не менее, продолжает оставаться масса вопросов, относящихся к институциональному устройству сектора, организации его функционирования, законодательному обеспечению деятельности входящих в сектор предприятий и организаций, распределению функций по финансированию этой деятельности между государством и бизнесом и т.д. О нерешённости многих названных вопросов свидетельствуют непрекращающиеся многочисленные дискуссии, проходящие на различных уровнях, включая международные конференции и форумы.

На основе сопоставления отечественного и обширного мирового опыта в докладе демонстрируется, что недопустимо медленный прогресс в решении вопросов совершенствования институционального **устройства** функционирования МС-сектора российской экономики в значительной мере объясняется особенностями менталитета, доставшегося России предшествующего этапа её развития в рамках плановой экономической модели. Примером превалирования устаревших взглядов применительно к МСсектору российской экономики является неприятие новой, но уже проверенной временем терминологии, согласно которой тесно взаимосвязанные процессы поисков, разведки и освоения месторождений, добычи минерального сырья, его переработки, складирования, транспортировки, рыночной реализации и коммерческого использования МС-продукции предлагается именовать как минералопользование. В противовес тому, что данный термин, в англоязычном варианте обозначаемый как mineral resources management (MRM), в мировой литературе является общепризнанным, в русскоязычных публикациях, включая и официальные документы, он почти повсеместно игнорируется и как правило малопригодным хынроных условий ДЛЯ недропользование. фактически означающим всего лишь использование находящихся в собственности государства земных недр, в том числе в целях, не связанных с добычей сырья.

Применимость и плодотворность использования новой терминологии подтверждены публикациями ряда известных авторов — А.С.Астахова, Г.В.Секисова и др. Актуальность методологических и методических исследований в области регионального и национального минералопользования засвидетельствована высокими научными авторитетами страны, в том числе академиками А.Г.Гранбергом и П.А.Минакиром¹.

_

¹ Минакир П.А., Демьяненко А.Н., Рензин О.М., Шейнгауз А.С. Экономические исследования на Дальнем Востоке России // Пространственная экономика. 2006. №4. С.7-33.

Основное содержание доклада посвящено обсуждению проблем, сдерживающих поступательное развитие МС-сектора российской экономики и его эффективное функционирование в глобализирующейся мирохозяйственной Приводится институциональной системе. модель структуры минералопользования национального регионального уровней, демонстрируется её принципиальная применимость в условиях как плановой, так и рыночной экономики. Сопоставляются между собой структурные схемы институциональной организации минералопользования в условиях двух соперничающих экономических моделей. Подробно анализируется структура управления МС-сектором российской экономики, сложившаяся к текущему высказываются предложения ПО направлениям совершенствования.

В заключении формулируется вывод о том, что дальнейшее институциональное развитие МС-сектора российской экономики нуждается в целенаправленной, ограниченной по масштабам корректировке, оптимальные направления которой могут быть определены исходя из продолжающей разрабатываться концепции минералопользования.

ВЛИЯНИЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО НА ОТДЕЛЬНЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ*

Пыхов П.А., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Последствия вступления России в ВТО оцениваются различными исследователями и экономистами неоднозначно. Существует две полярных точки зрения как о пагубности данного шага для российской экономики, так и о получении новых стимулов и дополнительных возможностей в развитии отечественного производства.

В данной работе попробуем теоретически выделить виды экономической деятельности, наиболее подверженные негативным тенденциям вследствие присоединения России к ВТО.

В сельском хозяйстве угрозы видятся в животноводческой отрасли. Существенное снижение тарифной ставки на импорт живой свинины в рамках квоты (с 40 до 5 процентов) в 2012 г. и продуктов переработки свинины (с 65 до 25%) в 2020 г. может осложнить жизнь отечественных производителей.

Часть обрабатывающих производств также попадает в группу риска. Снижение таможенных ставок на импорт пищевых продуктов в целом не ведет к необратимому обвалу в подразделе производство пищевых продуктов, т.к. доля импорта незначительна. Однако, по отдельным категориям товаров (сыры, жиры, мясо) существуют опасения резкого увеличения импорта, что приведет к сокращению объемов производства отечественных производителей.

^{*} Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 14-02-00101а «Оценка социально-экономических последствий от вступления России в ВТО»).

В подразделе производство машин и оборудования снижение пошлин составит в среднем 5 процентных пунктов с существующего среднего уровня 10-15 процентов. На сегодня в России более половины всего импорта составляют машины и оборудование. В этой отрасли отечественная продукция отстает от уровней мировых стандартов по своему технико-технологическому уровню, следовательно, на этот рынок сильное влияние оказывает не ценовая конкуренция. Поэтому сложно сказать — как в целом отразится вступление в ВТО, ведь и сейчас различные предприятия закупают импортное оборудование по своим потребностям, а так оно станет только доступнее. Снижение пошлин на 5 процентных пунктов не должно существенно изменить расстановку сил на рынке, а лишь усилит конкуренцию в низкоценовом сегменте и чуть улучшит позиции производителей из Юго-Восточной Азии.

Одна из болевых точек в нашей промышленности это производство транспортных средств и оборудования. Снижение импортных пошлин в среднем на 10 процентных пунктов на легковые автомобили обострит и зарубежными конкуренцию этом рынке между отечественными на производителями. Предпринятые временные меры ПО введению утилизационного сбора, повышающего стоимость импортных автомобилей, с начала года распространяются и на отечественных производителей, т.е. конкурентоспособность отечественной продукции опять снизилась. В сегменте коммерческого транспорта снижение таможенных тарифов еще более сильное: на новую грузовую технику пошлина снизится с 25% до 5% (в переходный период 10%), на технику бывшую в употреблении пошлина уменьшается с 30% до 10%, а заградительная ставка от рабочего объема двигателя отменяется. Bce это может существенно пошатнуть позиции российских автопроизводителей.

Энергетике (раздел Е ОКВЭД) вступление России в ВТО прямых угроз не создает, т.к. объемы экспортно-импортных операций минимальны и их условия в основном лимитируются техническими возможностями, а заградительные пошлины отсутствуют. Негативные угрозы видятся как ухудшение состояния потребителей продукции, т.е. промышленности в целом (как это происходило было в 90-е годы). Развитие ситуации по такому сценарию снизит объемы отпуска энергии, обусловит рост тарифов, спровоцирует прекращение развития отрасли и т.д.

Таким образом, необходимо активизировать исследования экономики российских регионов в направлении количественного анализа влияния членства России в ВТО, разработки различного рода мер по недопущению кризисных ситуаций в ключевых отраслях экономики, выработки и внедрению государственной промышленной политики.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Романова О.А., д.э.н., профессор ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Проведение новой индустриализации является объективно назревшим процессом экономического развития. Конечно, Россия не прошла того этапа индустриального развития, который прошли западные страны. Перед ней стоят другие задачи в сравнении с тем, что является актуальным, например, для высокоразвитой экономики, как экономика США или экономика Изучение национальных стран. моделей реиндустриализации этих стран показало, что они имеют значительные отличия. Учет этого опыта, последствий, в том числе отрицательных функционирования постиндустриальной экономики, выявление а также специфики экономики России позволили выдвинуть гипотезу об изменении приоритетов, целей и задач экономической политики в соответствии с разными этапами жизненного цикла промышленной системы в условиях глобализации рынка. На данной стадии развития промышленной системы представляется безальтернативной ориентация на формирование модели индустриализации экономики России.

ИЭ УрО РАН принимает участие в широкомасштабной дискуссии по проблемам новой индустриализации экономики России с учетом специфики ее регионов. Противоречивое понимание данной проблемы, расхождение мнений не только по возможным путям и способам ее проведения, но и по трактовке самого понятия новой индустриализации предопределили необходимость уточнения или развития некоторых теоретических положений, прежде всего, понятийного аппарата, в этой области. Анализ предлагаемых понятий и структурных особенностей отечественной экономики позволил трактовать новую индустриализацию как синхронный процесс не только создания новых секторов наукоемкой, высокотехнологичной продукции, но и эффективного инновационного обновления традиционных секторов экономики при согласованных качественных изменениях во всей системе общественных отношений.

В развитие данного понятия представляется целесообразным выделение функционально-каталитической индустриализации как особого типа новой индустриализации. Его типологическим принципом является зависимость создания новых секторов экономики и развития сопряженных, в том числе традиционных, производств от реализации потенциальных возможностей каталитических свойств инновационных технологий и продуктовых инноваций¹. Характерным примером производств, составляющих основу функционально-каталитической индустриализации, являются нано-, био-, инфо-индустрия, редкоземельная промышленность, использование продукции которых - не только основа создания новых видов производств и продуктовых инноваций, но и основа появления мультипликативного эффекта в базовых секторах экономики.

111

¹ Позднякова Е.А. Концептуальные основы экономической оценки производства ферросплавов с использованием редкоземельных металлов / диссертация на соискание ученой степени к.э.н. / - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. – 175 с., С. 42.

Успешность процессов новой индустриализации во многом определяется качеством институциональной среды. Для исследования институциональных факторов на развитие процессов неоиндустриализации продуктивным является, по нашему мнению, использование концепции институциональных матриц. Впервые упоминание об институциональных матрицах встречается в работах неоинституционалистов - К. Поланьи и Д. Норта, дальнейшее концептуальное развитие этого направления связано с работами исследователей ИЭ СО РАН¹. Институциональная матрица в этих работах трактуется как форма общественных отношений, интегрированных через систему базовых институтов в основных сферах жизнедеятельности социума – экономике, политике и идеологии. Данное понятие может быть сущностной основой такого нового, предлагаемого нами, понятия институциональный контур новой индустриализации.

Институциональный контур неоиндустриализации – это наиболее экономической. идеологической типы политической существенные В cdepe общественного развития, деятельности имеющие социально-экономическую технологическую И значимость, обладающие мультипликативным эффектом и потенциалом саморазвития. способствующие развитию процессов новой индустриализации на базе сетевых взаимодействий промышленных, инновационных и социально-экономических систем.

Представляется, что использование данного понятия может позволить выделить особо значимые, корреспондирующиеся между собой управляющие воздействия в экономической, политической, идеологической подсистемах государства на разных иерархических уровнях. Такие воздействия направлены на реализацию структурных преобразований, достижение приоритетных целей развития в условиях новой индустриализации и повышение международной конкурентоспособности регионов.

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ТЕХНИКОЙ СЕЛЬХОЗХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Самотаев А.А., д.б.н. УГАВМ, г. Троицк Сазонова Е.В., к.п.н. ЧГАА, г. Челябинск

Экономический кризис 2008 г. самым негативным образом отразился на уровне обеспеченности сельскохозяйственной техникой и обострил способность успешно выйти из непростой ситуации. Для ответа на этот вопрос 22 показателя, характеризующие обеспеченность сельскохозяйственной техникой в 17 областях ЦФО, были подвергнуты кластерному анализу. Его результаты явились основанием для выделения трех групп областей: с

_

¹ Кирдина С. Г. X – и Y – экономики: Институциональный анализ. Ин-т экономики. – М.: Наука, 2004-. – 256 с.

благополучным, удовлетворительным и неудовлетворительным обеспечением. В каждой группе с помощью системного анализа были выделены трехэшелонные пирамиды, состоящие из подсистем. Для интерпретации полученных результатов предложена гипотеза, согласно которой эшелоны в пирамиде определяют проблемные точки с обеспечения техникой в структуре «район» (основание пирамиды) «область, край» (второй эшелон) \rightarrow «федеральный округ» (эшелон управление) 2 .

В группе областей «удовлетворительного обеспечения» сельскохозяйственной техникой в эшелоне «район» в 2009 г формируются следующие подсистемы: «Число зерноуборочных комбайнов» \rightarrow «Число сеялок» \rightarrow «Число борон» \rightarrow «Число косилок», а в 2010 г. соответственно: «Посевов на 1 комбайн кукурузоуборочный» \rightarrow «Число сеялок» \rightarrow «Число посевных комплексов» \rightarrow «Число льноуборочных комбайнов» \rightarrow «Число картофелеуборочных комбайнов».

В эшелоне «область» обнаруживается две подсистемы. В 2009 г. ими были: «Число картофелеуборочных комбайнов» \rightarrow «Число зерноуборочных комбайнов». В 2010 г. соответственно: «Энергообеспеченность с.х. предприятий» \rightarrow «Число льноуборочных комбайнов».

В структуре эшелона «округ» в 2009 года выделена подсистема «Число косилок», а в 2010 г. – «Число борон».

Анализ величины «хаоса развития», как основы модернизации технического потенциала свидетельствует, что в 2009 г. его уровень составил 42,9%, а в 2010 г. снизился до 37,5%.

группе областей «удовлетворительного обеспечения» сельскохозяйственной техникой при анализе ресурсных возможностей эшелона «район» в 2009 г. сформированы четыре подсистемы: «Число сеялок»→«Число посева»→«Число льноуборочных комбайнов»→«Число для «Число картофелеуборочных комбайнов»; 2010 г. соответственно: косилок»→«Число свеклоуборочных машин»→«Число машин ДЛЯ посева» - «Число картофелеуборочных комбайнов».

В эшелоне «область» в 2009 и 2010 гг. обнаруживается по две подсистемы. В 2009 г. ими были: «Число косилок»—«Число картофелеуборочных комбайнов». В 2010 г. соответственно: «Число машин для посева»—«Число посевных комплексов».

В структуре эшелона «округ» выделены следующие управляющие подсистемы: в 2009 г. – «Число косилок на 100 тракторов», а в 2010 г. – «Число борон на 100 тракторов».

Анализ величины «хаоса развития» показывает, что в 2009 г. его уровень составил 28,6%, а в 2010 г. вырос до 57,1%.

-

¹ Гизатуллин Х.Н., Самотаев А. А. Дорошенко Ю.А. Структурные взаимоотношения в социальноэкономической системе Челябинской области [Текст] // Экономика региона. – 2009/- № 4. – С. 60-70.; Самотаев А.А., Сазонова Е.В. Системный анализ как инструмент управления экономикой АПК региона (на примере Оренбургской области) [Текст] // Наука ЮУрГУ: материалы 63-й научной конференции. Секция социально-гуманитарных наук. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – Т. 2. – С. 268-272.; Самотаев А.А., Дорошенко Ю.А. Структурный анализ экономических систем (теория и практика) [Текст] //Тюмень: Консалтинг, 2010. – 298 с.

ЭКОН

² Гизатуллин Х.Н., Самотаев А. А. Дорошенко Ю.А. Анализ обеспеченности техникой сельскохозяйственных предприятий в период модернизации экономики РФ [Текст] // Вестник ИрГТУ № 3 (62). 2012. - С. 166-172.

В группе областей «недостаточного обеспечения» сельскохозяйственной техникой в эшелоне «район» в 2009 г. сформировано четыре, а в 2010 г. пять подсистем. В 2009 г. ими были: «Энергообеспеченность с.х. предприятий» -> «Число зерноуборочных комбайнов» — «Число сеялок» — »Число тракторов»; в соответственно: «Число комбинированных 2010 Γ. агрегатов»→ «Энергообеспеченность с.х. предприятий» \rightarrow «Число тракторов» \rightarrow «Число машин для посева» \rightarrow «Площадь посевов на 1 картофелеуборочный комбайн». В эшелоне «область» в 2009 г. формируется одна управляющая подсистема: «Число зерноуборочных комбайнов», а в 2010 г. две подсистемы: «Число комбинированных агрегатов» \rightarrow «Площадь посевов на 1 кукурузоуборочный комбайн».

Структура эшелона «округ» в 2009 г. отсутствует. В 2010 г. структура эшелона содержит управляющую подсистему: «Число культиваторов на 100 тракторов».

Анализ величины «хаоса развития» свидетельствует, что в 2009 г. его уровень составил 42,9%, а в 2010 г. вырос до 50,1%.

Подводя итоги исследования можно сказать, что рассматриваемые показатели оказывают минимальное негативное воздействие на систему обеспеченности техникой сельскохозяйственных предприятий. Сравнивая результаты 2009 и 2010 гг. отметим, что устойчивость системы обеспеченности техникой сельскохозяйственных предприятий в период выхода из финансового кризиса была максимальной на уровне «области» ($28,6 \rightarrow 57,1\%$), минимальной на уровне «округ» (42,9 \rightarrow 50,1%) и отрицательной на уровне «район» (42,9 \rightarrow 37,5%). При рассмотрении фактора «хаос», как фактора инновации и развития системы обеспеченности техникой сельскохозяйственных предприятий оказалось, что его уровень был выше теоретического, т.е. скорее разрушительным, чем созидательным.

Описанный подход позволяет системно взглянуть на проблему обеспеченности техникой: дать обобщенную оценку и установить приоритетные направления развития материально-технической базы села, выделить факторы и модели управления сложно структурированными процессами.

КОНСТИТУЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА КАК НАПРАВЛЕНИЕ ТЕОРИИ: К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРЕДМЕТА

Сергеев А. М., к.э.н. УрГЮА, г. Екатеринбург

В прошлом году ушел из жизни выдающийся экономист и философ Дж. Бьюкенен, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1986 г. с формулировкой «за исследование контрактных и конституционных основ в принятии экономических и политических решений». Как правило, его имя принято связывать с созданием теории общественного выбора, которая использует экономические принципы и методы для анализа политической деятельности.

Однако в предисловии к русскому изданию совместной с Г. Таллоком работы «Расчет согласия» Дж. Бьюкенен именует систему своих воззрений

«конституционной экономической теорией» или «конституционной политической экономией». В статье под названием «Конституциональная экономическая теория» (Constitutional Economics) в самом авторитетном и известном в мире энциклопедическом издания по экономике «Новый Полгрейв» он характеризует конституционную экономику как более широкую дисциплину, возникшую на основе теории общественного выбора.

Теория общественного выбора, как подчеркивает Бьюкенен, «пользуется в основном инструментами и методами, которые были доведены до очень высокого аналитического уровня в экономический теории» и на этой основе «делает попытку предложить понимание объяснение институциональных взаимодействий, происходящих в сфере политической деятельности»¹. Экономическая теория конституции не только составляет «центральную часть» теории общественного выбора, но и тесно связана с политической философией, а именно с концепцией общественного договора в русле локковской традиции. Поэтому, в отличие от анализа процесса принятия коллективных решений в условиях заданных формальных правил, характерного общественного выбора, исследовательские для теории интенции конституционной экономики обращены на собственно правила с учетом того. правила являются формируемыми и подвержены воздействиям. Конституционная политическая экономия, по словам Бьюкенена, «направляет аналитическое внимание к выбору между ограничениями»².

Заметим, что некоторые определения предмета конституционной экономики представляются весьма далекими от действительного положения вещей. Так, в первом отечественном учебнике по конституционной экономике эта дисциплина определяется как научное направление, изучающее принципы оптимального сочетания экономической целесообразности с достигнутым уровнем конституционного развития, отраженным в нормах конституционного права, регламентирующих экономическую и политическую деятельность в государстве³.

Конституционная экономика, содействуя в конечном счете обсуждению непосредственно направлена политических вопросов, «на объяснение особенностей функционирования альтернативных наборов правовых, институциональных конституционных правил, которые И накладывают ограничения на осуществление выбора и деятельность экономических и политических субъектов, правил, определяющих структуру, в рамках которой экономические и политические субъекты обычно решают проблему выбора»⁴. Таким образом, ее основное содержание – сравнительный институциональный анализ альтернативных совокупностей правил общественного порядка.

Контуры области исследований конституционной экономики могут быть определены в виде следующих вопросов: «Что мы можем посоветовать самим себе в наших собственных обществах, располагая выгодами сотрудничества с одной стороны, и перспективами возможных конфликтов, – с другой? От каких

¹ Бьюкенен Дж. М. Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4. СПб., 2004. С. 420.

² Buchanan J. M. Constitutional Political Economy // The Encyclopedia of Public Choice. Vol. I / C. K. Roweley, F. Schneider (eds.). Dordrecht etc.: Kluwer, 2004. P. 60.

³ Баренбойм П. Д., Гаджиев Г, А., Лафитский В. И., Мау В. А. Конституционная экономика: Учебник для юридических и экономических вузов. М., 2006. С. 10.

⁴ Бьюкенен Дж. М. Конституциональная экономическая теория // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М., 2004. С. 167.

сторон нашей общественной жизни следовало бы избавиться? Какие правила "общественного порядка" — то есть институциональные соглашения, управляющие нашими взаимодействиями — заставляют нас оказывать неблагоприятное влияние друг на друга? Какие силы мы можем мобилизовать в целях достижения гармонии? За сохранение каких правил и институтов стоит бороться?» 1. Нет необходимости доказывать, насколько постановка данных вопросов и концептуальные ответы на них актуальны для развития российской экономики.

УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БАЗЫ ТЕРРИТОРИЙ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

Сидорова Е.Н., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

В связи с интеграцией российской экономики в международное экономическое пространство с новой силой встает проблема формирования финансово устойчивых, конкурентоспособных, саморазвивающихся территориальных систем разного уровня.

Положительный потенциал «конкурентной» компоненты территориального развития может быть реализован на основе принципов бюджетного федерализма, в соответствии с которыми к важнейшим направлениям укрепления финансовых основ территорий могут быть отнесены:

1.Совершенствование государственной налоговой системы в целях сочетания бюджетных интересов территорий всех уровней.

От характера первичного поступления налогов зависит эффективность вторичного распределения федеральной помощи регионам, возможность минимизации величины встречных финансовых потоков. Положительные результаты в бюджетной сфере могут быть достигнуты без увеличения налоговой нагрузки, только за счет более рационального ее распределения. В этой связи важнейшим фактором эффективности налоговой политики является стимулирующее воздействие на социально-экономическое развитие территорий, ее способность обеспечивать сбалансированность бюджетной системы.

2. Наряду с совершенствованием государственной налоговой системы, как фактора формирования доходной части бюджетов, важнейшим условием наращивания финансовой устойчивости региональных и муниципальных систем, перехода их на саморазвитие является эффективное использование бюджетных ресурсов. В настоящее время бюджетный процесс заключается в детальном планировании бюджетных расходов. Результат оценивается по степени выполнения запланированных расходов. Чем точнее выполнен план расходов, тем выше оценивается результат исполнения бюджета.

Понятие эффективности использования бюджетных ресурсов следует определять как наличие связи между результатами, полученными вследствие

¹ Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия. СПб., 2005. С. 23.

расходования бюджетных средств и их объемом. Суть нового подхода к осуществлению бюджетного процесса: переход от "управления бюджетными расходами" к "управлению бюджетными результатами", что предполагает переход к программно-целевому методу бюджетного планирования.

- 3. Переход на «программный бюджет» включает в себя : формирование государственных программ на всех уровнях территориального управления исходя из четко определенных долгосрочных целей социально-экономического развития, индикаторов их достижения и действующих долгосрочных бюджетных ограничений; а также формирование и исполнение бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов на программной основе.
- 4. Внедрение программно-целевого подхода в бюджетный процесс позволит активизировать привлечение бизнеса к реализации общественно значимых проектов. Без стратегического партнерства государства и частного сектора практически невозможно реализовать стратегию эффективного экономического роста как страны, так и ее регионов. Развитие государственночастного партнерства позволит ослабить нагрузку на бюджеты всех уровней и сохранении объемов бюджетного финансирования осуществлять при большего количества региональных муниципальных реализацию общественно значимых программ и проектов.
- 5. Основой для формирования обоснованного бюджета должен быть комплексный прогноз социально-экономического развития территории на определенный перспективный период. Чтобы бюджет был реальным, экономически взвешенным, необходимо принципиально изменить идеологию подготовки прогноза социально-экономического развития территории как на краткосрочный, так и на средне- и долгосрочный периоды. В основу прогнозирования должна быть заложена взаимосвязь и взаимозависимость между бюджетной политикой, финансовыми возможностями территорий и планами их социально-экономического развития. Современная методика разработки прогноза этим требованиям не отвечает.

«РОССИЙСКАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ОБЩНОСТЬ» КАК ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Соловьева О. А., к.э.н. ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», г. Челябинск

Одним из важных направлений государственной деятельности в условиях современной национальной экономики, следует установить сорегулирующее действие государства и бизнеса в деле модернизации национального предпринимательского сообщества.

Анализируя процессы самоорганизации и саморегулирующей деятельности, существующих региональных и отраслевых предпринимательских союзов, отмечается слабость их действия, которая связана, прежде всего, с отсутствием научной организации в их системе управления. Следовательно, вместе с растущей социальной напряженностью и масштабной модернизацией общественных институтов, требуется действенный пересмотр и последующая селективная структуризация национального

бизнеса, посредством трансформации частной инициативы хозяйствующих субъектов в государственную экономическую политику. Поэтому, актуальность создания саморегулируемой предпринимательской организации федерального значения, следует соотносить с формированием нового государственного менеджмента в области управления национальным бизнесом.

Образование «общности российское предпринимательство» это явление многомерное и в то же время, целостное, которое представляет собой, специализированное взаимодействие, отдельных субъектов как хозяйствования, так и всех представителей предпринимательства страны. Главными задачами российской предпринимательской общности будут являться поддержка и развитие деятельности членов организации, через своеобразного формирование «стандарта качества» функционирования российского субъекта хозяйствования. Таким образом, функционирования бизнеса, будет определяться, как аттрактор, который находит область устойчивого состояния, то есть возможность реальноконстантного развития системы нового формата аутентичного предпринимательства «российской предпринимательской общности». Движущей силой, осуществления данного проекта, по мнению автора, будет устанавливаться государство (инициатива сверху).

Предполагаемая организационная структура «Российской предпринимательской общности», будет иметь следующие характеристики:

- многоуровневость конструкции,
- гетерогенность элементов системы, определяющих системообразующие свойства и процессы самоорганизации;
- совокупность линейного и нелинейного взаимодействия элементов системы, наличие которого, определяет самоподдерживающие процессы за счет использования внутренних ресурсов системы;
- динамическая природа обновления (модернизация), зависимая от предшествующего развития (преемственность);
- открытость системы, влекущей за собой ресурсный взаимообмен с окружающей средой;
- мобильность функционирования хозяйствующих субъектов на микро и мобильность макроуровне; при этом, на микроуровне, характеризует условиях жизненный pecypc хозяйствующего субъекта совокупный конкуренции предпринимательской среды; мобильность на макроуровне, определяет уровень научно-технического потенциала предпринимательской общности в условиях трансформации экономики.

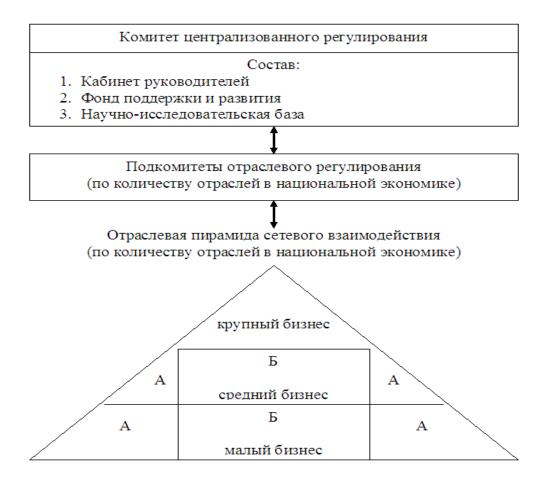


Рисунок – схема 1. – Структура федеральной организации «Российская предпринимательская общность»

Данная институциональная конструкция, предполагает возможность достижения равновесия в системе производственных и социально-экономических отношений, как внутри предпринимательской среды, так и при взаимодействии бизнеса и государства. Функционирование предлагаемой бизнес-организации основывается на принципах интеграции и саморегуляции (линейной и сетевой). При этом связи, которые определяют специфику и характер деятельности предпринимательской общности, подразделяются на топические и трофические.

Таким образом, предпринимательскую общность, автор предлагает рассматривать, как открытую социально-экономическую систему, базирующуюся на принципах экзо и эндо интегративного взаимодействия, соблюдающую преемственность в деятельности каждого нового поколения предпринимателей, через единение цели, солидарности действия с государством и обществом.

КОНСТРУИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ ДОВЕРИЯ

Сухих В.В., к.э.н. ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Все чаще как зарубежные (Э. Маскин), так и российские экономисты (В.М. Полтерович) говорят не только об изучении институтов, но об их конструировании. Л. фон Мизес подчеркивал в своей теории праксиологии тот факт, что действия людей зависят от их целей. Люди в своей деятельности ставят перед собой определенные цели и разрабатывают способы их достижения. При определении важности доверия естественно стремление конструировать те институты, которые будут способствовать намеченной цели — достижению высокого уровня доверия в экономике. Конструирование институтов доверия, по нашему мнению, это часть теории конструирования экономических механизмов.

Выделение сконструированных институтов достаточно спорно, так как упирается в разнообразие точек мнения экономистов по поводу генезиса тех или иных экономических структур. Ф. Хайек предполагал разграничивать в общественных явлениях естественный, искусственный и спонтанный порядок. Спонтанный порядок трактовался как результат человеческого действия, но не исполнение какого бы то ни было человеческого замысла. Искусственный порядок – результат человеческого действия во исполнение человеческого замысла – то есть результат конструирования. Естественный порядок не является результатом человеческого действия. Тем самым конструирование будет необходимо, если доказать, что ни естественный, ни спонтанный порядки не способны обеспечить высокий уровень доверия в экономике. А для этого необходимо разделить естественные механизмы создания и поддержания доверия и спонтанно возникшие или сконструированные институты доверия. Кроме того, сама возможность конструирования будет доказана post factum, если среди уже существующих институтов удастся выделить те из них, которые были сконструированы целенаправленно.

Таганцев В.Л. выделял в 1997 году естественные и сконструированные институты, указывая при этом, что естественное действие — это «автоматическая» реакция на те или иные изменения, искусственными же являются такие конструкции, которые созданы человеческими действиями, осуществляемыми в соответствии с идеальной нормативной моделью. Тем самым искусственное предполагает прогнозирование изменений, а не реакцию на них ех роst. Соответственно вся совокупность экономических (и шире — социально-экономических) институтов с точки зрения их происхождения может быть разделена на два класса — естественные и искусственные.

Вместе с тем, уместно ли называть институты естественными? Скорей всего, институты следует делить на спонтанные и сконструированные, а отдельно от институтов изучать естественные механизмы, влияющие на поведение экономических агентов. В более поздней работе В.Л. Тамбовцев уже предлагает подобное разделение, не считая естественные механизмы институтами. Он пишет, что поведение экономических агентов, следующих тому или иному правилу, демонстрирует определенную регулярность, то есть является повторяющимся. Однако к повторяющемуся поведению индивидов приводят не только действующие институты, но и другие механизмы, имеющие

естественное происхождение, то есть вовсе не созданные людьми. Существование института говорит о том, что действия людей зависят друг от друга и влияют друг на друга, что они вызывают последствия, учитываемые другими людьми и самим действующим экономическим агентом. Естественные механизмы в результате их объективного существования приводят к схожим результатам, однако повторяющиеся действия оказываются следствиями решений, принимаемых отдельными экономическими агентами независимо друг от друга и без учета возможных санкций, которые к ним может применить гарант той или иной нормы.

Л ауреат Нобелевской премии по экономике Дуглас Норт тоже видит разделение естественных и сконструированных структур: «Отчасти выстроенные людьми структуры представляют собой эволюционный результат успешных мутаций, тем самым входя составной частью в генетическую структуру человека: сюда, например, относится врожденная склонность к сотрудничеству в маленьких взаимодействующих группах; другая часть этого наследия — результат культурной эволюции, выражающейся, в частности, в развитии институтов, способствующих сотрудничеству более крупных групп».

Наиболее ранним известным нам примером конструирования институтов является деятельность Конфуция, в учении которого подробно рассматривается вопрос о важности доверия для государств аи экономики, а также предлагаются способы его достижения. Интерес к учению Конфуция экономистов закономерен, так как в китайской экономической литературе порой его взгляды на общество и государственное управление трактуются как предвосхитившие институциональную теорию.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ КУПЦОВ СТАРООБРЯДЦЕВ Г. БОРОВСКА

Тенякова О.А., к.э.н., доцент Балабановский филиала МГГУ им. М.А. Шолохова, г.Балабаново, Калужской области.

Начиная с середины XIX века Россия переживает коренные преобразования в социальной, политической и экономической сферах жизни общества. Реформы Александра II оставили значительный след в истории нашей страны, и, в частности, манифест 1861 года об отмене крепостного права, послужил толчком к бурному развитию капитализма. Следует отметить, процессе первоначального накопления капитала капиталистических отношений первостепенную роль сыграло купечество.

Во многих российских городах экономической основой благосостояния населения была торговля, которая, в последствие, дала возможность создания многочисленных местных производств. Боровский уезд, Калужской губернии, не был исключение. В 1792 году по данным Государственного архива Калужской области население г. Боровска составляло 8 тыс., из которых 938 человек были купцами, или 12 % от всего населения. При этом, 4 купцов относились к І гильдии, 15 - ко ІІ гильдии, а остальные 919 - к ІІІ гильдии. Следует отметить, широкие межрегиональные связи Боровского купечества, которое осваивало

новые рынки и работало в г.Санкт-Петербурге, г, Москве, г.Одессе, г.Харькове и т.д.

Боровские купцы — старообрядцы, передавая коммерческое дело по наследству, заложили основу многим торгово-промышленным династиям. Так, например, Ждановы, один из наиболее состоятельных купеческих родов. Купец І—ой гильдии Николай Петрович Жданов поначалу разбогател на ростовщичестве. Затем вместе с сыновьями занимался перепродажей зерна из южных районов России по всей стране и за границу. Ждановы имели торговые дома в Одессе и Харькове, крупные вклады в банках Москвы, Санкт-Петербурга, а также в Германии.

Династия Гучковых относится к числу наиболее известных купеческих семей в Москве. Федор Алексеевич, основатель династии, в малолетнем возрасте был отправлен в Москву для обучения ткацкому и красильному делу на фабрике. Освоив это ремесло, он стал прекрасным мастером, и вскоре основал собственное ткацкое предприятие с пятью станками. Ф.А. Гучков стал первым в Москве предпринимателем, который начал вырабатывать шали на манер французских и платки из козьего пуха и шерсти, которые отличались очень высоким качеством.

Предпринимательская деятельность купцов и промышленников Полежаевых была связана в основном с г.Боровском, Калужской губернии и г.Москвой. В конце XIX в они создали в Боровске ткацкую фабрику, которая долгое время являлась основой процветания и благоустройства города. Для реализации фабричной продукции Полежаевы основали в Москве Торговый дом и через него распространяли производимые на фабрике изделия по всей России. Следует отметить, что фабрика, созданная Полежаевыми действует и по сегодняшний день.

Этот тип предпринимателя был заинтересован не только в развитии производства, но и в повышении образовательного и технического уровня рабочих, и создания для них благоприятных условий деятельности и жизни. Они создавали рабочую силу для индустриального общества.

Следует отметить, в культуре предпринимательской деятельности купцов-старообрядцев отличительные особенности. Предприниматели – старообрядцы руководствовались в своей деятельности, как правило, неформальными институтами. Заметный вклад в формирование культуры предпринимательства внесли такие неформальные институты как община и старообрядчество. Стабильность ведения дел во много завесила от крепких семейно-родственных связей. К тому же, многие основатели предпринимательских династий были выходцами из крестьянских семей.

СТАНОВЛЕНИЕ ПАРАДИГМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ РЕГИОНА КАК СУБЪЕКТА РАЗВИТИЯ

Шеховцева Л.С., д.э.н. БФУ им. И. Канта, г. Калининград

Роль стратегического целеполагания возрастает в связи с проблемой выбора типа экономического роста, модели развития. В работах У. Изарда по региональной экономике¹, Р.Н. Евстигнеева и Л.П. Евстигнеевой по экономической синергетике², Л. Григорьева, В. Тамбовцева, А. Аузана, А. Золотова, А. Шаститко³ и других по институциональной экономике целеполагание и согласование интересов различных социальных групп рассматриваются как одно из важнейших условий современного развития.

разработки Экономическая практика стратегий формирования бюджетов всех уровней по программно- целевому принципу также обусловливает возрастание значения целевого подхода к управлению иерархии экономических систем. Ситуация в современной российской экономике обострила постановку на повестку дня обсуждение стратегических проблем страны в ряде статей Е. Примакова⁴, Р. Гранберга и Д. Сорокина⁵ и других. В статье Р. Гранберга и Д. Сорокина обосновывается необходимость отказа от демонизации роли государства в экономике, стратегического выполнения ИМ общественных задач планирования, приоритетов диверсификации, структурных преобразований, социального выравнивания, активной масштабной поддержки науки, образования, здравоохранения и культуры. Стране необходим иной - оптимистичный прогноз. задающий амбициозные цели, опирающиеся на реально работающие механизмы их достижения.

парадигмы стратегического целеполагания Становление развития определяется формированием субъектности его открытом глобальном и национальном экономическом пространстве, выполнением социально-экономической функции государства, местом иерархии экономических систем, необходимостью противостояния угрозам внешней среды. Для исследования региона как субъекта развития и целеполагания использованы субъектно-функциональный, системный, организационный и стратегический подходы. В результате обоснована концепция стратегического целеполагания развития региона⁶, в которой определены следующие основные принципы.

¹

¹ Изард У. (Айзард У.) Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. – М.: Прогресс, 1966

² Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономика как синергетическая система.– М.: ЛЕНАНД, 2010

³ Григорьев Л., Тамбовцев В. Модернизация через коалиции //Вопросы экономики.— 2008.— № 1.— С. 59-70; Аузан А., Золотов А. Коалиция за модернизацию: анализ возможности возникновения //Вопросы экономики.— 2008.— № 1.— С 97-107; Шаститко А., Афонцев С., Плаксин С. Структурные альтернативы социально-экономического развития России //Вопросы экономики.— 2008.— № 1.— С. 71-85

⁴ Примаков Е. 2013: Тяжелые проблемы России //Российская газета. – 2014.– 15 января.– С. 5 ⁵ Гранберг Р., Сорокин Д. Опасный пессимизм //Российская газета. – 2014.– 24 января.– С. 17

⁶ Шеховцева Л.С. Стратегическое целеполагание регионального развития //Terra Economicus - Экономический вестник Южного федерального университета. – 2006. – Т. 4. – № 3. – С. 134–

Принцип многоуровневости целеполагания региона предусматривает формирование пирамиды целей четырех уровней: макроэкономические цели региона как подсистемы национальной экономики, мезоэкономические цели региона как системы, микроэкономические цели в разрезе составляющих подсистем, мини - и наноэкономические цели субъектов целеполагания (индивидуумов, групп населения, делового сообщества, органов управления и региона в целом.

Принцип объединения управленческого и коалиционного подходов отражает дополнение государственного управления самоорганизацией регионального сообщества и предполагает согласование целей с основными целеносителями региона.

Принцип сочетания универсальности и специфичности заключается в структуризации цели на базовую (типовую) и конкретную составляющие. Содержание типовых целей определяется на основе анализа факторов и результатов развития в контексте экономических и региональных теорий, субъектно-функционального анализа региона и обобщения опыта формирования стратегических целей регионов.

Важное значение для формирования методологии целеполагания имеют принципы измерения целей.

Принцип структуризации целей на семантическую составляющую (целевой ориентир) и измерительную часть (целевые показатели) позволяет оценивать вертикальные и горизонтальные связи между целевыми установками и моделировать численные значения целей.

Принцип использования установленных и оценочных измерителей основан на различных подходах к измерению и моделированию целевых показателей, определяемых по методологии международных (национальных) организаций (например, валовой региональный продукт) или методологии экспертов (например, конкурентоспособность региона).

Принцип многомерности и динамичности измерения целей реализуется в многовариантности, многокритериальности и выборе управленческих решений по стратегическому целеполаганию и отражает нелинейность развития.

Понятийный аппарат включает определения следующих терминов.

Р егион — это государственно-территориальное образование, имеющее административные границы (иногда и государственные границы для приграничных или эксклавных территорий) и органы управления, в котором обеспечиваются: качество и уровень жизни людей (населения); условия ведения и развития предпринимательства; использование, воспроизводство и обновление территориального потенциала (экономического, социального, природно-ресурсного, научно-технического, инновационного, культурного и других видов потенциала) в интересах живущего и будущего поколений в рамках единого национального пространства.

Стратегическое управление развитием региона представляет собой деятельность по разработке и реализации миссии, важнейших целей региона и способов их достижения, обеспечивающих его развитие в неопределенной, нестабильной и конкурентной внешней среде путем изменения и самого региона, и его внешней среды.

^{139;} Шеховцева Л.С. Интегральная оценка стратегической конкурентоспособности российских регионов. – Вестник ИНЖЭКОНА. Сер. экономика. – 2007. – №4 (17). – С. 106–115; Шеховцева Л.С. Концепция регионального целеполагания //Регион: экономика и социология. – 2011. – №3. – С. 22 - 38.

Стратегическая цель региона — это цель, задающая образ (или его часть) будущего состояния региона в неопределенной и нестабильной окружающей (внешней) среде и указывающая (по возможности) путь его достижения. Например, стратегическая цель развития Калининградской области может быть следующей: обеспечить достижение уровня жизни населения, сопоставимого с зарубежными европейскими странами, путем инновационного развития.

Стратегия региона – это комплекс установок, правил принятия решений и способов перевода системы из старого (существующего) положения в новое (целевое) состояние, обеспечивающее эффективное выполнение ее предназначения (миссии).

Стратегия экономического развития региона — это система долговременных наиболее важных целевых установок и мер в отношении уровня и качества жизни населения, производства и других отраслей народного хозяйства, формирующих валовой региональный продукт (ВРП) и его структуру, доходов и расходов, бюджета, налогов, инвестиций, цен и других элементов, обеспечивающих достижение поставленных целей.

Стратегическим целеполаганием социально-экономического развития региона называется системный процесс разработки, согласования и выбора стратегических целей по их содержанию, измерителям и количественным значениям. Процесс стратегического целеполагания может быть представлен в виде управленческой и организационной моделей. Для реализации этих процессов требуется системное институциональное обеспечение.

Институции и институты целеполагания, разработки стратегий (программ) развития региона должны формироваться на четырех уровнях: макро (национальном), мезо (региональном), микро (муниципальном и отраслевом), мини (корпоративном, поселенческом). Они должны отражать на всех уровнях интересы основных субъектов целеполагания: органов управления, населения, бизнес-сообщества, также других элементов региональной системы. а Например, региональные цели мезоуровня МОГУТ формироваться соответственно такими институтами, как агентства развития территорий, формальные и неформальные инициативные группы, экспертные сообщества, союзы предпринимателей, центры общественных процедур и другими. Таким образом формируется матрица институций и институтов стратегического целеполагания развития региона. Предлагаются и другие подходы: например, институционального атласа развития предпринимательства региона по функциям менеджмента и сферам деятельности .

_

¹ Попов Е.В., Власов М. В., Зубарева М. О. Моделирование институционального атласа развития региона в экономике знаний.- Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН, 2010

АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ЗНАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Шишкина А.Ю ФГУП «НПО автоматики», г. Екатеринбург

В последние годы перед руководством российских предприятий наиболее часто возникает вопрос о стимулировании инновационной деятельности. На предприятиях оборонно-промышленного комплекса, в связи с большой наукоемкостью производства, проблема генерации знаний занимает одну из ключевых ролей. В докладе проведен анализ системы генерации знаний на одном из предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

Цель генерации знаний на предприятии ОПК — обеспечить непрерывное соответствие проводимых предприятием разработок на уровне европейских и мировых стандартов в ракетно-космической тематике и соответствие лучшим отечественным разработкам в народно-хозяйственной тематике.

В докладе приведена структурная схема генерации знаний на предприятии ОПК, основанная на этапах жизненного цикла изделий.

Под системой исследования и маркетинга понимается анализ внешней среды (анализ рынка): участие в конкурсах и тендерах на получение госзаказа; участие в конкурсах, проводимых бизнес-структурами; проведение собственных маркетинговых исследований. В результате в виде технических предложений и технических заданий разрабатываются отчеты по проведенным маркетинговым исследованиям, конкурсная документация, патентные исследования. В рамках проводимых исследований предприятие взаимодействует с ВУЗами, институтами РАН на предмет создания совместных лабораторий, организации образовательного научно-исследовательского комплекса, работы кафедр на базе предприятия.

Ha этапе создания технического задания действуют системы обработки алгоритмов, моделирования И проводятся научноисследовательские работы. В результате формализуются новые знания в виде эскизного проекта, технических предложений, научно-технических отчетов, изобретений, публикаций, опережающих стандартов предприятия.

На этапах разработки программного обеспечения, конструкторской и технологической документации производятся опытно-конструкторские работы. Результатом являются изобретения, программы для ЭВМ, публикации, стандарты предприятия, промышленные образцы.

При изготовлении изделий и проведения испытаний задействованы системы конструкторско-технологической подготовки производства, производственные модули, линии и комплексы.

Анализ структурной схемы генерации знаний показывает необходимость выявления корреляции роста результатов инновационной деятельности и создания изобретений и производительности труда.

Научное издание

ТРУДЫ VI ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Том 1. Институциональная экономическая теория

Рекомендовано к изданию Ученым советом Института экономики УрО РАН Регистрационный № 13(14) Протокол №3 от 22.04.2014

Ответственный за выпуск к.э.н. Власов М.В.

Подписано в печать 22.04.14 Формат 60X84 1/16 Усл.п.л. 7,76 Тираж 200 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