

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
VII
ВСЕРОССИЙСКОГО
СИМПОЗИУМА
ПО
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ**

**Том 1. Политическая экономия. Неоклассическая
экономическая теория. Институциональная
экономическая теория.**

Екатеринбург
2016

УДК 519.865; 330.

ББК 65.01

Т 78

Издание подготовлено при
финансовой поддержке гранта
РФФИ № 16-06-20149

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 VII Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 1.
– Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2016. – 175 с.**

ISBN 978-5-94646-546-5

В сборник вошли доклады секционных заседаний VII Всероссийского симпозиума по экономической теории (Екатеринбург, 28 – 30 июня 2016 года). Рассматриваются проблемы методологии политической экономии, неоклассической экономической теории и 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 VII Russian Symposium on Economic Theory. Vol. 1.
Yekaterinburg: Institute of Economics (UB of RAS), 2016. — 175 pp.**

The collection had included reports of section meetings of the VII All-Russian symposium on the economic theory (Yekaterinburg, on June 28 - 30, 2016). Problems of methodology of political economy, the neoclassical economic theory and institutional economic theory are considered.

The collection of works is intended to scientists, teachers of the higher school, heads and experts of a national economy.

Материалы печатаются в авторской редакции

ISBN 978-5-94646-546-5

© Институт экономики УрО РАН, 2016

© Авторы, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

<i>Антропов В.А.</i> Методологические проблемы модернизации профессионального образования России.....	9
<i>Арбачаускас В.О.</i> Генезис современного российского капитализма как один из аспектов эволюции экономических систем.....	11
<i>Бархатов В.И.</i> Природа российского капитализма.....	12
<i>Батманов Д.И.</i> Образование-фактор развития производительных сил в современной России.....	15
<i>Берсенёв В.Л.</i> Политическая экономия реформы: к постановке проблемы.....	16
<i>Биткулова З.С.</i> Совершенствование механизма распределения добавленной стоимости в российских корпорациях.....	18
<i>Бондаренко В.М.</i> Политическая экономия XXI века.....	20
<i>Важенина И.С.</i> Возвышение потребностей и кризис.....	21
<i>Важенина И.С., Важенин С.Г., Сухих В.В.</i> Конкуренция за доверие в экономике: особенности развития.....	24
<i>Волкова Т.И.</i> Метаморфозы объекта и категории «капитал».....	27
<i>Гладких И.П.</i> О необходимости долгосрочной стратегии развития через призму концепции длинных волн в работах экономистов-марксистов.....	29
<i>Капкаев Ю.Ш.</i> Противоречия между полезностью и ценностью при рыночном обороте и потреблении товаров и услуг.....	30
<i>Котляров И.Д.</i> Развитие идей Маркса: абстрактный и конкретный спрос.....	31
<i>Малыш Е.В.</i> Системная реальность рентной экономики.....	32
<i>Наумов И.В.</i> Основные проблемы построения матрицы движения финансовых потоков региональной территориальной системы.....	34
<i>Нуреев Р.М., Нифаева О.В.</i> Методология взаимосвязи экономической теории и этики.....	35
<i>Оболенская А.Г.</i> Экономическая свобода и госрегулирование уровня жизни... ..	37
<i>Павлов Р.Н.</i> О необходимости возвращения политической экономии как основы для формирования государственной политики по развитию социального предпринимательства в России.....	38
<i>Плетнёв Д.А., Кампа А.</i> Многообразие форм современного капитализма во всем мире.....	40
<i>Полянская И.Г., Юрак В.В.</i> Учет институциональной обеспеченности экологической безопасностью недропользования в теории государственного управления.....	41
<i>Серкова А.Е.</i> Дифференциация доходов населения как причина социально-экономической нестабильности.....	43
<i>Сорокин Д.А.</i> Особенности формирования методологии исследования концентрации капитала.....	46
<i>Сухих В.В.</i> Политическая экономия глазами русского общества в царствование Николая I.....	47
<i>Татаркин А.И., Иваницкий В.П., Назаров Д.М.</i> Трансформация понятия «оптимизация» в экономической теории с учетом появления имплицитных факторов.....	50
<i>Хидиятуллина М.Н.</i> Воздействие вывоза капитала на экономический рост России.....	53

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Бедрина Е.Б.</i> Принцип альтернативных издержек при выборе инструментов миграционной политики.....	57
<i>Горбунов В.К.</i> Экономическая теория: наука или идеология?.....	61
<i>Горбунов В.К., Крылов В.П.</i> Фонды малого предпринимательства и их оценка.....	63
<i>Ивлиев И.В., Ивлиева Е.А.</i> Перспективы внедрения модели положительного избыточного спроса в Российской Федерации.....	64
<i>Ильяшенко В.В.</i> Кривая Филлипса и реальная экономика России.....	65
<i>Николаева Е.В.</i> Анализ успешности малых предприятий обрабатывающей промышленности России.....	67
<i>Николаева Е.В., Плетнёв Д.А.</i> Возможности использования методики интегральной оценки успешности малых предприятий для анализа обрабатывающей промышленности России.....	69
<i>Нуреев Р.М.</i> Новые тенденции в экономике развития: вклад нобелевского лауреата 2015 года Э. Дитона.....	72
<i>Славин В.А.</i> Элементы динамической теории потребительского поведения... ..	73
<i>Трынов А.В., Гемеджиев Г.А.</i> Теоретико-методологический подход к оценке эффективности проектов государственно-частного партнёрства.....	75
<i>Турыгин О.М.</i> Резервы увеличения финансирования инвестиций реального сектора российской экономики.....	77

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Анисимов А.В.</i> Дерегулирование как основа современной тарифной политики в Российской Федерации.....	81
<i>Белова И.А.</i> Роль региональных институтов развития в достижении успеха субъектами малого и среднего предпринимательства Челябинской области..	82
<i>Бенц Д.С., Силова Е.С.</i> Формирование логистической платформы для развития аграрного бизнеса в регионе.....	84
<i>Большаков А.Л.</i> «Полюс конкурентоспособности» как институт территориального развития в России.....	85
<i>Важенин С.Г., Важенина И.С.</i> Интеграционная зрелость – специфический нематериальный актив территорий.....	88
<i>Веретенникова А.Ю., Омонов Ж.К.</i> Закономерности развития социальных инноваций.....	90
<i>Голова И.М.</i> Институциональные барьеры инновационного развития старопромышленных регионов РФ.....	92
<i>Городнова Н.В., Пешкова А.А., Березин А.Э.</i> Интеграция государства и частного бизнеса: институциональный подход.....	93
<i>Девярых Я.Ю.</i> Институциональные основы маркетинга кластеров.....	95
<i>Дорошенко С.В., Дремова У.В.</i> Банковское долгосрочное кредитование как инструмент реализации государственных программ.....	97
<i>Дубровская Ю.В., Козоногова Е.В.</i> Основы типологизации регионов по признаку сформированности кластерных структур.....	99
<i>Ерш Е.В.</i> Оценка уровня оппортунизма работников предприятий ракетно-космической промышленности.....	101
<i>Зарецкий А.Д.</i> Институциональные основы формирования бизнес-среды для развития малого и среднего предпринимательства.....	103

<i>Казакова Д.М.</i> Роль географической и институциональной компонент в функционировании кластера.....	104
<i>Капогузов Е.А.</i> Институционализация социального контроля производства государственных услуг: постановка исследовательской задачи.....	106
<i>Кирьянов И.В.</i> Центры транзакционных издержек и динамическая модель фирмы.....	107
<i>Козлова Е.В.</i> Оценка эффективности системы вознаграждений менеджеров российских корпораций.....	109
<i>Козлова О.А., Воронина Л.Н.</i> Роль государства в развитии социально-трудовых отношений и культуры труда.....	111
<i>Коровин Г.Б.</i> Институты мультисубъектной промышленной политики.....	113
<i>Крохина Е.А.</i> Современные проблемы финансовой устойчивости региона.....	115
<i>Кульпин С.В.</i> Особенности ведения товарной политики интернет-фирмами...	116
<i>Лаврикова Ю.Г.</i> Методологические основы стратегии пространственного развития крупнейших российских городов.....	118
<i>Лепихин В.В.</i> Влияние институциональных изменений на устойчивое развитие.....	120
<i>Ли В.А.</i> Финансовые институты развития как инструмент инфраструктурного обустройства макрорегионов.....	121
<i>Ли В.А., Орехова С.В.</i> Институциональные факторы выбора ресурсной стратегии фирмы.....	124
<i>Литвинцева Г.П., Гахова Н.А.</i> Транзакционный сектор экономики России: рост или сокращение?.....	126
<i>Логинов В.Г.</i> Институционально-эволюционный подход к оценке социально-экономического развития малочисленных народов Севера.....	127
<i>Минеева Н.Н.</i> Потенциал инновационного развития агропродовольственной системы Уральского федерального округа в условиях ответных санкций.....	129
<i>Мокий М.С.</i> Потребности и ценности в управлении экономикой.....	130
<i>Наместникова Л.С.</i> Институциональные аспекты формирования экономического механизма управления эффективностью, с применением методов стандартизации.....	131
<i>Наумов И.В.</i> Стратегические направления повышения финансовой устойчивости банковского сектора региона в условиях неопределенности.....	133
<i>Неганова В.П., Смирнова Е.А.</i> Совершенствование системы маркетинговых коммуникаций в контексте маркетинга взаимоотношений.....	134
<i>Ноженко Д.Ю., Татаркин А.И.</i> Институциональные предпосылки и факторы адаптации государственных программ субъекта РФ.....	138
<i>Палаш С.В.</i> Институциональное обеспечение реализации государственных программ.....	139
<i>Паникарова С.В.</i> Особенности инновационного развития полиэтнических регионов Российской Федерации.....	141
<i>Пахомова А.А., Болдерева А.С.</i> Роль институтов современного развития.....	144
<i>Пепеляева А.В., Третьякова Е.А.</i> Дисфункции системы здравоохранения: теоретические аспекты.....	145
<i>Подгорнов В.С.</i> Модели взаимодействия участников в рамках реализации инфраструктурных проектов ГЧП: российская практика.....	147
<i>Попов Е.В.</i> Принципы и идеи институционального моделирования.....	149
<i>Прокин В.В., Лепихина Т.Л., Карпович Ю.В.</i> Структура институциональной среды инновационного процесса.....	150

<i>Романова О.А., Пономарева А.О.</i> Механизмы реализации стратегии импортозамещения в отечественной экономике.....	152
<i>Рыбакова О.П.</i> Политика создания и развития инновационных кластеров России и Канады.....	154
<i>Севастьянова Е.А.</i> Проблемы измерения локальных общественных благ.....	155
<i>Семячков К.А.</i> Сетевой потенциал фирмы.....	157
<i>Сергеев А.М.</i> Становление и развитие экономической теории конституции....	159
<i>Сидорова Е.Н.</i> Оценка социально-экономической эффективности бюджетных инвестиций: методология, нормативно-правовой аспект.....	161
<i>Третьякова Е.А., Фрейман Е.Н.</i> Системообразующая функция транзакционного сектора экономики региона: содержание и индикаторы оценки.....	162
<i>Тухтарова Е.Х.</i> Факторы смертности населения в трудоспособном возрасте.	164
<i>Филатова Н.Г.</i> Общественная эффективность современной приватизации: динамические аспекты оценки.....	165
<i>Ченчевич С.Г., Крохина Е.А.</i> Особенности региональной политики импортозамещения.....	167
<i>Шеховцева Л.С.</i> Концептуальные основы конструирования институтов социально- экономического развития региона.....	168
<i>Шипицына С.Е.</i> Методологические подходы оценки социальных рисков региона.....	170
<i>Шишкина А.Ю.</i> Система генерации знаний на предприятиях ОПК.....	172

Политическая экономия

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

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

В системе профессионального образования продолжают перемены. Их скорость так велика, что преподавателям вузов некогда подумать о происходящем, понять генеральную цель перемен, стратегию развития образования. Изучение массы идущих документов не дает ответы на многие насущные вопросы:

- куда идет профессиональное образование?
- как должен быть «по новому» встроен преподаватель в реформируемую систему?
- осталась ли функция воспитания у преподавателя?
- почему знания, умения и навыки (ЗУН) уже не в моде?
- откуда появились профессиональные компетенции и кто их автор?
- кто и как реально изучал те самые рабочие места, куда требуются специалисты?

Осмысление этих вопросов проводится нами в ходе выполнения межкафедральной госбюджетной научно-исследовательской работы «Методология, теория и практика реализации стратегии развития отраслевого профессионального образования», ее первого раздела «Национальная идея как методологическая основа отраслевого профессионального образования в России».

Причина, по которой так издалека необходимо решать проблемы отраслевого кадрового обеспечения заключается в том, что только так, на базе осмысления методологических аспектов развития образования можно понять, куда идет страна, в русле каких тенденций она находится, какой гражданин и специалист ей нужен и какая для этого нужна для их подготовки система профессионального образования.

Нужно понимание российской идеи, нашей идентичности в этом резко меняющемся мире. О том же совсем недавно сказал Президент РФ Владимир Путин, заявив о необходимости национальной идеи в целом для российского государства: «У нас нет, и не может быть никакой другой объединяющей идеи, кроме патриотизма». О формулировке можно спорить, но ее необходимость очевидна, и не только для образования.

Проблема более чем назрела, доказательств тому более чем достаточно на любом управленческом уровне.

При осмыслении этих методологических проблем необходимо понимать, что мы живем сейчас в условиях, когда в ученом мире общим местом стало обсуждение вопросов о том, что общество потребления себя изжило, что на его смену должно прийти другое. Какое – пока неясно. Однако понятно, что вместе с новым вектором мирового развития должна прийти и новая модель профессионального образования. Что она возьмет с собой из прошлого опыта?

Выступая недавно на Гайдаровском экономическом форуме, председатель Сбербанка Г. Греф заявил: «Мы пытаемся воспроизводить старую советскую, абсолютно негодную систему образования, мы напихиваем в детей огромное количество знаний». Он считает, что нужно поменять всю цепочку «наука-

образование-бизнес», чтобы встроиться в глобальную экономику. Есть на этот счет и официальная позиция Минобрнауки России. Согласно концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы и дорожной карты, число вузов должно сократиться на 40%, а их филиалов – на 80%.

Бывший министр экономического развития Греф озвучил план действий по окончательному демонтажу российского суверенного образования. Эти планы разработаны представителями крупного транснационального бизнеса, который сегодня на Западе и у нас в России определяет основные направления внутренней политики.

Делается это в рамках международного проекта «Глобальное образование», который был представлен ЮНЕСКО как модель для всего мира.

Лейтмотив проекта заключается в том, что образование превращается в высокорентабельную сферу бизнеса, а вместо знаний утверждаются компетенции и соответствующие навыки в виде товара, который в данный момент нужен бизнесу.

В этом же проекте утверждается необходимость непрерывности образования, за которое платит работодатель, а работник эти деньги отдаёт или отрабатывает всю жизнь.

Уже разработаны программы по отмене бюджетного системного высшего и среднего образования. Это форсайт-проект «Образование-2030», разработанный при участии Московской школы управления «Сколково», Агентства стратегических инициатив (АСИ), НИУ «Высшая школа экономики», Сколтеха. Из него вышел проект «Глобальное будущее образование», представленный Правительству в сентябре 2015 года. Конечная цель проекта заключается в ликвидации к 2030 году национальных традиционных моделей образовательных систем и переход на глобальные образовательные платформы («Университет для миллиарда»).

Ближайшая намеченная на 2017–2022 годы цель – уход государства из сферы образования, за исключением административных функций, и приход в него «инновационного бизнеса», который вместо государственного задания будет готовить кадры по своим программам и своему усмотрению.

Бесплатное образование по этим документам предполагается ликвидировать. Останется немного исключений, например, военное образование, ряд ведущих стратегических вузов.

Если принять логику авторов проектов о переходе от образования как общественного блага к его пониманию как «образовательной услуги», то все становится понятно. Именно так живет или собирается жить в перспективе западный мир. Но приемлем ли мы такую точку зрения?

Ростки этой сложившейся ситуации закладывались ещё с 90-х годов прошлого века, когда были разработаны, а в 2007 году и закреплены федеральные стандарты образования. Авторы сумели сделать революционный шаг – они заменили понятия «образование» и «воспитание» понятием «компетенция». Ключевым стало слово «услуга».

Т.о., педагогический процесс «педагог – ученик» заменили на взаимодействие «продавец – покупатель». А это совсем другая образовательная идеология.

Таковыми новациями было разрушено общее образовательное пространство.

Переломным годом стал 2010-й, когда по закону №83-ФЗ началась коммерциализация бюджетных учреждений, а по закону №210-ФЗ образование и здравоохранение из государственной обязанности стали сферой услуг. А если это услуга, то её можно передать частному бизнесу.

Сегодня бизнесу нужен тот, кто обладает только определёнными компетенциями или навыками, которые нужны работодателю. Ни о каком моральном, патриотическом, разностороннем развитии речи не идёт. Бизнес не будет за это платить. Таким образом, создаётся, как сказал руководитель программы «Молодые профессионалы» АСИ Дмитрий Песков и один из разработчиков форсайт-проекта «Образование-2030», «человек одной кнопки».

Как видите, логика в образовательных реформах (модернизациях, трансформациях) есть. Так уже устроен тот мир. Но приемлема ли эта концепция для России, для её народа?

Мною в докладе предлагается другая концепция, основанная на базисе национальной идеи, конкретной цели развития государства. Такой цели, которая, как писал в начале XX века русский философ Евгений Трубецкой, «поднимала бы народное дело над национальным эгоизмом». А вопросы образования – это дело всенародное.

ГЕНЕЗИС СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА КАК ОДИН ИЗ АСПЕКТОВ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Арбачаускас В.О.
ЧелГУ, г. Челябинск*

В современной экономической науке достаточно много споров вызывает вопрос о природе и генезисе российского капитализма. Данный факт породил множество концепций и теорий, направленных на описание современной российской экономической системы, а также её места в мировой экономической системе.

Прежде, чем перейти к описанию текущей социально-экономической модели России, необходимо рассмотреть, какой была предшествующая модель и что, собственно, привело к становлению капитализма в России как основного способа производства.

По мнению ряда исследователей, среди которых особенно ярко выделяется фигура Иммануила Валлерстайна, экономика Советского Союза, являясь частью мира-системы, была капиталистической по своей природе. Основное отличие от западной модели капитализма было выражено через доминирующую роль государственных монополий. Таким образом, Валлерстайн относит экономическую модель СССР к государственному капитализму с высокой степенью государственной монополии. Однако, мы в ходе своего исследования будем опираться на иной методологический подход, определяя экономику СССР как социалистическую. Основанием для подтверждения указанного тезиса станет отсутствие института частной собственности в экономике СССР. Институт частной собственности в данном случае выступает одним из основных разграничительных критериев, наличие которого позволяет отнести экономическую систему к капиталистическим.

Есть мнение (в частности, представленное Рональдом Инглхартом), что стагнация советской экономической системы способствовала гипертрофированная бюрократия, тормозившая инновационные и модернизационные процессы. Так или иначе, к концу 80-х годов XX века кризисные явления окончательно поглотили советскую экономику и сделали невозможным её дальнейшее развитие в рамках господствующей модели. При этом капитализм в постсоциалистической России не мог возникнуть естественным путём. Для перехода к капитализму требовался комплекс масштабных реформ, в первую очередь направленных на изменение отношений собственности. В качестве экономической доктрины, формирующей структуру и цели предстоящих реформ, была выбрана доктрина шоковой терапии.

Вопреки ожиданиям реформаторов, «шоковая терапия» не привела к оздоровлению российской экономики, она лишь обострила существующие противоречия и ухудшила состояние социально-экономической системы России. Во многом это объясняется инертностью экономических систем, делающей невозможной резкую смену траектории развития. В странах, где шоковая терапия привела к положительным изменениям, существовала благоприятная институциональная среда. В России же реформы легли на совершенно неподготовленную для этого почву.

Всё вышеперечисленное привело к тому, что к концу 90-х годов в России сложилась крайне противоречивая и своеобразная модель капитализма. Попробуем рассмотреть некоторые её особенности.

Первой отличительной чертой российского капитализма можно назвать большую роль элит в формировании экономической модели, доминирование интересов элит, зачастую представленных владельцами крупных государственных корпораций.

Второй чертой российского капитализма, по мнению А.В. Бузгалина, выступает тот факт, что позднефеодальные формы отношений наложили отпечаток на черты современной российской экономической системы. Впрочем, позднефеодальные формы отношений проявлялись и в социалистическом периоде развития российской экономической системы, в большей степени – в эпоху сталинизма. Также позднефеодальные формы способствовали особому виду кооперации, который и нашёл, в числе прочих, проявление в доминировании интересов элит.

Говоря о следующей особенности, надо отметить, что в России возник государственный капитализм, кардинально отличающийся от капиталистических систем других стран мира. Тем не менее, капитализм в России по сути своей является поздним, также как и капитализм в странах Западной Европы и США, например. Ключевые отличия обусловлены тем, что капиталистические системы этих стран относятся к центру, в то время как в России устоялся капитализм периферии со всеми присущими для него особенностями. Ни для кого не секрет, что поздний капитализм центра и периферии будет иметь различные формы и проявления.

ПРИРОДА РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА

*Бархатов В.И., д.э.н, профессор
ЧелГУ, г. Челябинск*

Современная российская экономика, ведущая свой отчет с начала девяностых годов двадцатого столетия, до сих пор находится в процессе становления как способа производства, так и возникших новых производственных отношений на базе частной формы собственности. С момента перехода на рыночный принцип регулирования экономических процессов в экономике развивается национальная модель капитализма, с присущими ей противоречиями, сопровождающими ее с самого зарождения. Российский капитализм не зарождался в недрах предшествующего способа производства, а возник вследствие осознанного разрушения предшествующего социалистического способа производства. В тот период тотальное огосударствление экономической деятельности не могло не привести к нарастанию противоречий в экономической системе, потере мотивации к эффективной деятельности у субъектов хозяйствования. Сложившийся номенклатурный слой в управлении народным хозяйством был заинтересован не в снятии или сглаживании возникших противоречий, а в переходе к способу производства на основе частной собственности. В то время казалось, что такой переход позволит решить возникшие в экономике проблемы. Исторически переход от социализма к капитализму в 1990-е годы не есть следствие игры объективных сил, а процесс реализации субъективной воли номенклатурных элит. Можно даже говорить о том, что произошла замена социалистической собственности, которой де-факто распоряжалось государство, на частную собственность, которой могли владеть и распоряжаться различные экономические субъекты, в том числе и государство. Коллективное начало, сформированное в условиях социализма, заменилось индивидуалистической моделью человеческого поведения, которую индивиды наблюдали в окружающем их мире. Произошло разрушение социализма, сущность которого осталась до конца непознанной до сих пор.

Смена парадигмы развития привела к резкому росту энтропии, снижению как экономических, так и социальных показателей развития экономики. За этот период возникла капиталистическая система, основу которой составляет частная собственность и частное предпринимательство, основанное на частной инициативе. Получила развитие совокупность прав собственности, изменилось место индивида в экономической системе. Обладая частной собственностью, производительным или спекулятивным капиталом, субъект варьирует и комбинирует совокупность прав в зависимости от массы капитала, от возникающей формы конкуренции и рыночных механизмов регулирования. Возникли новые институты собственности на микро и макроуровнях, с определенными экономическими функциями и отраженным в них индивидуальном поведении по присвоению объектов собственности. Капитализм, как основная форма ведения хозяйственной деятельности, расширяет права субъектов, сглаживая противоречия «присвоения-отчуждения».

Трактовка содержания российского капитализма неоднозначна в экономической литературе. Разные авторы определяют российский капитализм

как бюрократический, клановый, «кремлевский», фиктивный и т.д. На наш взгляд, российский капитализм является развивающейся и постоянно меняющейся экономической системой, которая по мере становления и развития обогащается новыми чертами и свойствами. Изменяется не только роль государства и субъектов экономических отношений, но и происходит трансформация институциональной среды, которая обеспечивает движение капитала в воспроизводственном процессе. Возникающие изменения не могут не затрагивать сложившиеся в 90-е годы группы предпринимателей (в том числе теневых), представителей бюрократии с присущих только им экономическим интересами и неформальными связями. Развитие институциональных форм, структурирующих поведение субъектов, переводит неформальные отношения в русло формальных, изменяя поведение субъектов, постепенно формируется правовое поле, в котором действуют новые субъекты, а также механизмы контроля за соблюдением норм права. Нельзя отрицать того факта, что в российской экономике действующие субъекты объединялись в кланы и клановость можно считать чертой российской экономики. Однако эта черта не должна рассматриваться как определяющая. Она не определяет поведение основного субъекта российской экономики – государства, не изменяет его цели и основных функций.

Вопрос о типологии российского капитализма не в том, что в ней возникли кланы, концентрирующие в своих руках ресурсы и образующие деловое сообщество, целью которого является максимизация своего дохода, а в том, как он соотносится и вписывается в мировой «ландшафт» капитализма, как соотносится и взаимодействует с основными его субъектами (в первую очередь – с европейскими), с учетом специфики нашего менталитета. В российской экономике ограничены возможности создания экономических структур, конкурирующих между собой на основе объективных экономических законов накопления и движения капитала, а не концентрации и потребления ограниченных ресурсов. Возникший процесс можно описывать как процесс перехода к государственно-корпоративному капитализму на основе рыночного регулирования распределения ограниченных ресурсов, конкуренции хозяйствующих субъектов, обеспечения экономических стимулов для множества субъектов, включая предпринимателей, а не только представителей кланов. Однако в будущем необходим переход от обезличенной собственности, которой могут распоряжаться по своей воле чиновники, к доминированию конкретных, персонифицированных собственников, права которых защищены законом. Основной экономической структурой государственно-корпоративного капитализма должны выступать крупные корпорации, функционирующие на основе конкуренции, обладающие достаточными правами собственности и способными вести хозяйственную деятельность без внешней поддержки.

ОБРАЗОВАНИЕ-ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Батманов Д.И.
ЧелГУ, г. Челябинск*

Важным экономическим фактором научно-технического прогресса является непрерывный процесс развития науки, техники и технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов организации труда и производства. Научно-технический прогресс предъявляет возрастающие требования к уровню образования, культуры, организованности, ответственности работников. Наиболее важным в решении вопросов научно-технического достижения является переход на качественно новые параметры развития производительных сил и развития российской экономики, которые напрямую связаны с успешностью малого и среднего бизнеса. В этих формах и структурах предпринимательской активности могут наиболее полно раскрываться возможности личности как субъекта производства, реализовываться его экономические интересы и, в конечном счёте, удовлетворяться как общественные, так и личные потребности человека

Производственно-технический потенциал нашей страны — один из самых мощных в мире.

Россия располагает огромными природными, материальными и трудовыми ресурсами. Но при значительных масштабах экономика отличается накопившейся в течение длительного периода времени инерционностью и как следствие этого — недостаточной восприимчивостью к научно-техническому прогрессу.

Под понятием «рабочая сила» в отечественной экономической науке традиционно подразумевается способность к труду, а под понятием «труд» — полезная деятельность человеческого общества. Рабочая сила — такой товар, который, в отличие от иных видов товаров, имеет определенную специфику: пластичность, способность активно менять свои характеристики и тем самым оказывать влияние на спрос и предложение.

Основным элементами в структуре производительных сил во все исторические эпохи как писал Карл Маркс есть «целесообразная деятельность, или сам труд, предмет труда и средства труда», основу всей системы производительных сил образует живое взаимодействие этих элементов в процессе самого производства.

Следует заметить, что роль всех трех элементов, составляющих производительной силы, была различной в разные исторические эпохи и изменялась с развитием самого человека и общества.

Труд всегда являлся и является доминирующим фактором общественного развития и отличается от других активным характером воздействия и на предмет труда, и на средства труда. Неспроста считается, что главной производительной силой является трудящийся, сам человек и его труд. В то же время велика роль и средств труда. Именно они, их качество и производительность являются главными показателями технического прогресса и производительных возможностей общества.

Создание новых и совершенствование имеющихся средств труда, в свою очередь, вызывают необходимость поиска новых способов переработки

природных веществ (предметов труда), изобретения новых технологий. С появлением новых средств труда и новых технологий совершенствуется и сам труд, человек поднимается на новый уровень знаний, опыта и т.д. Словом, в этой системе связей «человек – средства труда – предметы труда» в каждый конкретный исторический период роль и значение каждого из этих элементов неодинаковы и одно звено, опережая в развитии другие, подтягивает их на более высокий уровень. Результатом такого движения, является рост производительности общественного труда, что отражает объективную необходимость поступательного развития производства, потребления и потребностей.

Современное производство предъявляет всё большие требования не только к техническому оснащению работников, но и к вооружению их необходимыми знаниями, к качеству общей образовательной среды. Подобно тому, как средства, вложенные в производство, овещаются в оборудовании, зданиях, общественные издержки фактора труда «материализуются» в квалификационном уровне совокупной рабочей силы, действуют в процессе производства в течение длительного времени. Общество и образование - единая система: любые значительные проблемы образования, его недостаточная эффективность незамедлительно негативно отражаются на процессе общественного развития, в том числе и на развитии производительных сил. Сегодня наблюдается ситуация, когда техногенный тип культуры и ускоряющиеся изменения в различных социальных сферах на первых порах влекут за собой общественный прогресс, но наблюдающееся отставание образовательных систем его тормозит. Если мы приведём эту ситуацию к диалектике марксизма, то можно сделать вывод, что образование в данном контексте является ни сколько производительной силой, а сколько общественной формой движения производительных сил, то есть образование выступает в качестве элемента производственных отношений.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ РЕФОРМЫ: К ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ

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

Своеобразный юбилей дефиниции – 400 лет с момента публикации Антуаном де Монкретьеном (1575/76-1621) «Трактата политической экономии» – предоставил повод для очередного осмысления места данного направления экономической мысли в системе экономических наук. Соответственно, возрождение политической экономии как науки и учебного предмета требует уточнения понятийного аппарата и содержания данной дисциплины применительно к настоящему времени. В частности, назрела потребность в том, чтобы сделать объектом политико-экономического анализа феномен экономической реформы как особого явления, имеющего свою структуру и систему связей. Структуризация позволит выявить место и значимость каждого из компонентов реформы и через них определить взаимосвязь преобразований с политическими, социальными и прочими факторами, превращающими

реформу из «вещи в себе» в реальный процесс жизнедеятельности людей с их замыслами, ошибками, равнодушием и нежеланием нового.

Под экономической (хозяйственной) реформой предлагается понимать совокупность мероприятий, осуществляемых центральной властью с целью преодоления назревших социально-экономических противоречий посредством замены утратившего эффективность механизма регулирования экономических процессов другим.

Несомненно, основополагающие принципы должны фокусироваться в целевой установке реформы и ориентированной на неё концепции преобразований. Под целевой установкой следует понимать краткую характеристику изменений в социально-экономической и политической организации общества, достижение которых предполагается в результате осуществления реформы. При этом, если целевая установка неизбежно будет носить наиболее общий характер, то концепция должна представлять собой научно-обоснованные принципы: а) реорганизации системы связей в механизме регулирования хозяйственной деятельности; б) изменения места и функций отдельных его элементов; в) соответствующей перестройки органов государственной власти и управления.

Опосредующим звеном между постановкой цели и разработкой концепции становится на начальном этапе деятельности реформаторов выбор объекта реформирования. Его можно охарактеризовать как составляющие механизм регулирования экономических процессов институциональные нормы и правила, а также представляющие их субъекты хозяйственной деятельности, которые подлежат замене в процессе реализации реформы.

Своеобразным материальным воплощением концепции преобразований является комплекс правовых актов, юридически закрепляющих нормы и правила реорганизации системы социальных и экономических институтов, образующих в совокупности механизм регулирования хозяйственной деятельности. В результате успешной реализации реформаторского замысла концепция преобразований занимает, при неизбежной трансформации в деталях, место официальной концепции регулирования хозяйственной деятельности – теоретической основы конкретной экономической политики.

Немаловажную роль в обеспечении успеха играет специальный механизм реализации, призванный претворять в жизнь все намеченные мероприятия и представляющий собой совокупность органов власти и управления, а также политических и общественных организаций, законодательно ориентированных на осуществление предполагаемых преобразований. Механизм реализации может включать в себя либо ранее существовавшие, либо вновь созданные учреждения и организации, но они обязательно должны аккумулировать реформационные импульсы и быть наделены соответствующими полномочиями для институционализации нового механизма регулирования хозяйственной деятельности.

Таким образом, предметом исследования в рамках политической экономии реформы должны стать закономерности выбора и теоретического обоснования концепции преобразований, смены объектов реформирования, условия функционирования механизма реализации реформы и иные связи и отношения, присущие реформируемому народному хозяйству как целостной системе.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

*Биткулова З.С.
ЧелГУ, г. Челябинск*

В условиях трансформации экономических процессов в крупных российских корпорациях проблема распределения добавленной стоимости корпораций приобретает особую актуальность. В этих условиях особую значимость приобретает необходимость исследования механизма и инструментов распределения добавленной стоимости, так как с появлением новых свойств возникает все больше противоречий между субъектами корпораций при распределении добавленной стоимости.

Добавленная стоимость корпорации находится в прямой зависимости от степени эффективности результатов работы каждого субъекта, а также является базовым источником формирования доходных частей государственного бюджета и инвесторов, то есть все участники распределительных отношений в корпорации заинтересованы в прогрессивном росте своей доли добавленной стоимости. Опыт показывает, что большинство собственников крупных корпораций воспринимают максимизацию прибыли и уровень конкурентоспособности ни как с реализацией инновационной функции, а с ограничениями в политике оплаты труда наемных работников. Становится очевидным факт обесценивания труда этих работников и неэффективное соотношение пропорции добавленной стоимости для труда и капитала. В результате чего возникает необходимость регулирования существующего механизма распределения.

Теоретические и методологические подходы к пониманию природы и сущности добавленной стоимости были заложены зарубежными исследователями в двух, считаемых классическими, противоречивых между собой теориях. Первая теория, основоположником которой является А.Смит, которую более углубленно раскрыл позже в своих работах Д. Риккардо, а затем К.Маркс – это классическая теория прибавочной стоимости, где источником новой стоимости является прибавочный труд наемных работников. Другая теория, основоположником которой стал Ж.Б. Сей, а продолжил исследования в своих работах - Дж.Б.Кларк, утверждает, что в создании стоимости участвуют труд, капитал и природа. Таким образом, теория добавленной стоимости и регулирование механизма ее распределения есть развитие данных теорий, дополненная новыми и порой противоречивыми инструментами создания и распределения между субъектами корпораций.

На сегодняшний день в науке мало уделяется внимание разработке и построению эффективного механизма распределения добавленной стоимости и его регулирования. В свою очередь, механизм распределения добавленной стоимости должен определить ее оптимальную структуру, соблюдая при этом интересы всех субъектов корпорации, а также с одной стороны – наиболее рационально оптимизировать добавленную стоимость внутренних субъектов корпорации, используя надлежащие инструменты их получения, а с другой стороны – внешних субъектов корпорации, участвующих в распределении. Необходимо изучить и установить новые факторы, оказывающие непосредственное влияние на механизм распределение добавленной

стоимости и позволяющие вовремя осуществлять оценку эффективности в настоящее время и производить прогноз на ближайшую перспективу.

В сложившихся современных условиях хозяйствования в России возникает много вопросов по поводу функционирования механизма распределения добавленной стоимости между заинтересованными субъектами – внешними и внутренними субъектами корпорации, определение оптимальных пропорций и эффективных инструментов распределения. Фактически это определение оптимальных пропорций добавленной стоимости каждому субъекту распределительных отношений с учетом повышения эффективности хозяйственной деятельности корпорации и использования природно-сырьевых, трудовых и финансовых ресурсов.

Основной проблемой при распределении добавленной стоимости в корпорациях является отсутствие прямой связи между вкладом субъекта в создание добавленной стоимости и полученной им добавленной стоимости при распределении.

- наиболее значимым является порядок распределения ДС между основными участниками создания добавленной стоимости, трудом и капиталом. Так как норма прибыли более стабильная величина в для корпорации, нежели заработная плата.

- не существует конкретных инструментов оценки вклада интеллектуального капитала топ-менеджмента и работников в создание добавленной стоимости и, соответственно, инструментов его распределения.

Таким образом, существующий механизм распределения добавленной стоимости в российских корпорациях мало оценивает или игнорирует человеческий капитал в создании добавленной стоимости и природный фактор, это является основной причиной снижения темпов прироста добавленной стоимости и противоречия при распределении.

Автор считает необходимым корректировку механизма и инструментов распределения добавленной стоимости в российских корпорациях с целью придания ему большей социальной направленности и снижения чрезмерной дифференциации доходов, в частности путем повсеместного внедрения систем участия в прибылях предприятий, законодательного регулирования минимального размера заработной платы и ее дифференциации, дифференцированного подхода к налогообложению прибыли и прочих доходов.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ XXI ВЕКА¹

*Бондаренко В.М., к.э.н.
ИЭ РАН, г. Москва*

Сегодня, в условиях все углубляющегося кризиса, все более становится ясным, говоря политико-экономической терминологией, что необходимо найти единственно возможную форму производственных отношений и адекватных ей новых производительных сил. Или наоборот, высоким технологиям XXI века, таким как нано, био, когно, инфо и технологиям IV промышленной революции, необходимо найти такую модель отношений между людьми, которая обеспечит решение всех проблем и ускоренный выход на траекторию экономического развития без кризисов. Особенно, если учесть, что сейчас, как в прежние времена официального признания политической экономии, на поверхности явлений в основе этих знаний преобладал, и преобладает эмпирический подход построения теории.

Такой подход не дает ответа об объективных причинах возникновения кризисов в общей системе знаний о закономерностях развития общественной системы и, следовательно, не дает ответа о месте и роли в ней политэкономии. Более того, субъективное понимание тенденций в развитии общества может быть принято за объективное, и построенные на их основе обобщения и предложения по его дальнейшему развитию, могут в который раз оказаться ошибочными. На поверхности явлений бытует утверждение, что «хаос и кризис - необходимое условие развития». И это несмотря на огромные, не поддающиеся никакому оправданию, человеческие, социальные, экономические, научно-технические и иные потери. А ведь еще Энгельс предупреждал, что "эмпирическое естествознание нашло такую необъятную массу положительного материала, что в каждой отдельной области исследования стало прямо-таки неустранимой необходимостью упорядочить этот материал систематически и сообразно его внутренней связи. Точно так же становится неустранимой задача приведения в правильную связь между собой отдельных областей знания. Но, занявшись этим, естествознание вступает в теоретическую область, а здесь эмпирические методы оказываются бессильными, здесь может оказать помощь только теоретическое мышление".

Поиск методологического инструментария, который бы позволил получить объективную картину развития человеческого сообщества и увидеть модель экономики будущего и стратегию ее достижения, привел к пониманию того, что основные формы бытия суть пространство и время. Бытие вне времени есть такая же величайшая бессмыслица, как бытие вне пространства. Следовательно, за обобщающий показатель, характеризующий позитивное или негативное движение относительно цели, должно быть время. Научная новизна данного критерия в том, что он позволяет осуществить периодизацию возможных форм развития производственных отношений по степени сокращения или увеличения времени в достижении цели развития. Это своеобразная таблица Менделеева, но применительно к человеческой системе. Все политико-экономические законы субординированы через фактор времени в замкнутую систему с обратной связью: законы, изначально закладывающие экономию времени, регулирующие, и результирующие, и своим обратным

¹ Тезисы написаны по материалам исследований, проведенных при поддержке РФНФ (Грант № 14-02-00330)

воздействием задающие новый виток ускорения всех процессов развития или замедления. Системаобразующим стал Основной экономической закон, сформулированный в политико-экономической литературе как закон целеполагания.

Многие исследователи в разные времена пытались определить цель, ради которой живет человек на земле. Еще в 1784 году И. Кант в своей статье «Идея всеобщей истории во всемирно-гражданском плане» рассматривал мировую историю как целенаправленный процесс. Решение задачи И. Кант увидел в том, чтобы связать историю с целью, к которой она изначально стремилась, что и сообщало бы ей закономерный характер. Сформулировать цель развития глобального общества пытались также многие авторы докладов Римскому клубу и, отталкиваясь от нее, найти новую идеальную социальную организацию людей. Следовательно, политэкономия может помочь в определении и принятии обществом объективно заданной цели развития человеческой системы.

ВОЗВЫШЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ И КРИЗИС

*Важенина И.С., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Современное общество кардинально изменило обобщенный «портрет» человеческих потребностей, их характеристики, сам процесс потребления, его результаты и последствия. Это обусловило необходимость научного анализа этих изменений, а при необходимости - выработки рецептов коррекции негатива.

В настоящее время в России происходит трансформация потребностей и потребления в связи с масштабным экономическим кризисом, что делает интересным исследование специфики потребностей и потребления в этой ситуации.

В самом общем виде потребность принято определять как надобность, нужду в чем-нибудь, без удовлетворения которой невозможно обойтись. Один из наиболее видных представителей европейской маркетинговой школы Ж.-Ж. Ламбен указывал, что «потребность есть необходимость, вызываемая природой или общественной жизнью».¹

Однако сегодня подобные определения уже не отражают в полной мере сущность потребностей, более того, работают целые «индустрии», деятельность которых направлена на реализацию потребностей, без удовлетворения которых не только можно, но и объективно показано обходиться. Также можно утверждать, что нерешенные проблемы общественных и личных потребностей, сформировавшиеся «тупики» потребления вложили свой вклад в формирование современной кризисной ситуации в мировой и отечественной экономике.² Поэтому, как нам думается, требуется переосмысление теории потребностей и потребления с учетом этих аспектов на основе имеющихся научных наработок.

¹ Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. - СПб.: Питер, 2005. - 795 с.

² Важенина И.С. Возвышение потребностей и «тупики потребления» // ЭКО. 2012. № 11. - С. 131-144.

К. Маркс в I томе «Капитала» разделил личные потребности по общественно-функциональному признаку на физические, интеллектуальные и социальные.¹ Дж. Кейнс с точки зрения возможностей удовлетворения выделил абсолютные потребности (которые можно удовлетворить) и относительные (нельзя в полной мере удовлетворить, поскольку они постоянно развиваются).² Многие авторы брали за основу для классификации потребностей характер благ, услуг, социальных или психологических явлений, посредством которых эти потребности удовлетворялись (Г. Мюррей, А. Маслоу, М. Рокич, Дж. Шет). Так, Г. Мюррей потребности человека подразделил по характеру происхождения на первичные (витальные или висцерогенные) - физиологического происхождения, и вторичные (психогенные) – нефизиологического происхождения.³

В настоящее время в научных изданиях наиболее часто приводится иерархия личных потребностей А. Маслоу (так называемая «мотивационная иерархия»), которая, на наш взгляд, по своей сути является конкретизацией классификации Маркса. А. Маслоу ранжировал потребности, исходя из степени их настоятельности, необходимости для обеспечения жизнедеятельности: физиологические потребности; потребности в безопасности, стабильности, уверенности в завтрашнем дне; потребности в принадлежности и любви; потребности в признании; потребности в самоактуализации.⁴

Толкователями А. Маслоу эта классификация была представлена в виде пирамиды, которая стала расхожей и весьма популярной. Примененный ими механистичный подход повлек за собой безапелляционный вывод о том, что реализация каждого последующего уровня потребностей предполагает удовлетворение нижерасположенных в иерархии нужд, что, по нашему мнению, не столь однозначно. Сам А. Маслоу позже писал: «При условии удовлетворения и низшей и высшей потребности последняя приобретает большую субъективную значимость для человека ... Человек, удовлетворивший низшие потребности и познавший, что такое самоуважение и самореализация, как правило, ставит их выше сытого желудка и чувства безопасности».⁵

Характеризуя диалектику развития потребностей, К. Маркс указывал: «Во-первых, требуется количественное расширение существующего потребления; во-вторых, - создание новых потребностей путем распространения уже существующих потребностей в более широком кругу; в-третьих, - производство новых потребностей, открытие и создание новых потребительных стоимостей».⁶ В. Ленин алгоритм развития потребностей, сформулированный К.Марксом, назвал «законом возвышения потребностей».

По нашему мнению, при всестороннем рассмотрении процесса возвышения потребностей на современном этапе следует выделять ряд взаимосвязанных аспектов. А именно: 1) рост количества потребностей и объема потребления; 2) распространение потребностей в более широком кругу потребителей; 3) качественные изменения потребностей; 4) усложнение

¹ Маркс К. Капитал. Т. 1. - Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. - Т. 23.

² Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. - СПб.: Питер, 2005. - 795 с.

³ Murray H.A. Explorations in Personality. - New York: Oxford University Press, 1938. - 790 с.

⁴ Maslow A. Motivation and Personality. - New York: Harper & Row, 1970. URL: http://www.academia.edu/1613921/Motivation_and_personality

⁵ Маслоу А. Мотивация и личность. URL: http://www.bim-bad.ru/docs/maslow_motivation_and_personality.pdf

⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. - Т. 46, ч.1.

способа потребления; 5) изменение формы потребления; 6) развитие интеллектуальных и социальных потребностей.¹

В условиях кризиса закон возвышения потребностей реализуется с существенными особенностями. Происходит своего рода «откат» назад по объемам, разнообразию и стоимости потребления. Основная причина подобных трансформаций – снижение реальных доходов и покупательной способности населения. Диалектика потребностей и потребления в условиях кризиса проявляется в ряде особенностей. В целом можно сказать, что наблюдаются изменения психологии и поведения потребителей: установка на максимизацию потребления и его гедонистическая направленность сменяется ориентацией на взвешенную экономию. Происходит рационализация потребления, уменьшение его объемов, изменение структурного комплекса потребностей, отход от сверхпотребления.

В условиях падения реальных доходов население экономит на тех расходах, которые не являются жизненно важными. В первую очередь происходит отказ от развлечений, затратного отдыха, услуг и предметов не первой необходимости или существенное уменьшение их приобретения. Потребление населения все в большей степени реализуется за счет более дешевых товаров. По данным ВЦИОМ доля респондентов, сообщивших, что уже больше полугода, как они перешли на покупку менее дорогостоящих товаров, с января по сентябрь 2015 года выросла с 22% до 39%.²

В кризисный период происходит снижение совокупного спроса на услуги и замена их самообслуживанием, или переход на более дешевые услуги. Также нередко происходят изменения способа и формы потребления в сторону их упрощения: общественная форма потребления может заменяться частной, например, отказ от услуг автомастерской и ремонт автомобиля собственными силами.

Более взвешенный подход к удовлетворению своих потребностей население демонстрирует и посредством постепенного отхода от «жизни в кредит». Так, на 01.10.2015 сумма кредитов, предоставленных физическим лицам в рублях, составила 4052149 млн. рублей или всего 65% от уровня соответствующего периода 2014 года.³ В том числе, существенно сократилось автокредитование.

¹ Важенина И.С. Возвышение потребностей: противоречивая трансформация // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. № 2 . - С. 129-142

² <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115430>

³ <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2015&TbIID=302-02M>

КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ДОВЕРИЕ В ЭКОНОМИКЕ: ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ¹

Важенина И.С., д.э.н.,

Важенин С.Г., к.э.н.,

Сухих В.В., к.э.н.

ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Парадигма развития современной экономики делает доверие ценнейшим ресурсом, борьба за который отличается такой же остротой, как имевшие место конкурентные войны, например, за золото и нефть.²³⁴⁵⁶ Конкурируют за доверие не только компании, но и города, регионы, страны и даже экономические союзы.⁷⁸⁹

Конкуренция за доверие, по нашему мнению, это целенаправленное поведение субъекта рынка в экономическом пространстве, ориентированное на получение специфического нематериального конкурентного преимущества - доверия к себе со стороны как можно большего числа других акторов рынка. Это сознательная деятельность по завоеванию и поддержанию доверия посредством и на основе создания и совершенствования привлекательного имиджа и положительной репутации.

Мы выделяем ряд специфических черт доверия как конкурентной цели.

1. Доверие является поведенческой характеристикой, что определяет особенности его завоевания. Доверие – взаимное чувство и соответственно требует взаимных усилий для возникновения. Каждый производитель и потребитель, в той или иной степени, склонен к доверию и при этом сам нуждается в доверии. Невозможно будет субъекту рынка добиться доверия со стороны других, если сам он при этом отказывается в доверии своим партнерам и потребителям.

Особенность доверия в том, что оно изначально имеет не только экономическое, но, прежде всего, психологическое значение. Экономические отношения во многом зависят от необходимости и потребности человека во взаимоотношении и сотрудничестве с другими людьми. Можно говорить о потребности людей в доверии и потребности доверять. Стивен Кови-младший

¹ Данное исследование выполняется при поддержке Гранта РГНФ (проект № 16-02-00016) «Сущность, особенности и последствия конкуренции за доверие»

² Портер М. Конкуренция. Обновленное и расширенное издание. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 592 с.

³ Ли Куан Ю. Сингапурская история. 1965-2000 гг. Из третьего мира в первый. М.: МГИМО-Университет, 2010. – 656 с.

⁴ Ходжсон Джеффри. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. – 464 с.

⁵ Клейнер Г. Стратегический менеджмент: актуальные проблемы и новые направления // Проблемы теории и практики управления. - 2009. - №1. - С.15-22.

⁶ Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. 2003. № 9. – С. 4-17.

⁷ Важенин С.Г., Сухих В.В. Оппортунизм и конструирование доверия в экономике // Журнал экономической теории. 2013. № 1. - С. 78-85.

⁸ Важенин С.Г., Сухих В.В. Специфика доверия как конкурентной цели в экономике // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. Том 14. 2015. № 2. – С. 4-23.

⁹ Важенина И., Важенин С., Сухих В. Конкуренция за доверие в экономике: сущность и перспективы развития // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 7. – С. 78-86.

уверен, что «...люди хотят, чтобы им доверяли. Они отзываются на доверие. Они расцветают, когда им доверяют».¹

2. Доверие иррационально и изменчиво, не фиксируется и крайне сложно передается, при этом легко исчезает.

Доверие, будучи в значительной мере иррациональным ожиданием, неразрывно связано с рисками, прежде всего репутационными. Всегда существует непредсказуемая опасность разрушения доверия к компании. Причиной могут быть как ошибки самой компании, так и внешние факторы, помешавшие компании выполнять свои обязательства. Формируясь и укрепляясь довольно длительное время, добытое с огромным трудом доверие может быть утрачено в один миг.

Как поведенческая характеристика доверие с трудом поддается контролю. Доверие, как и репутацию,² невозможно автоматически пролонгировать или передать другому. В этом доверие принципиально отличается от прочих ресурсов субъектов рынка (материальных и нематериальных, человеческих и т.д.).

3. Доверие может быть неограниченным ресурсом, доступным сразу всем конкурентам, что создает основу для их сотрудничества. Доверие может быть неограниченным ресурсом и, тем не менее, быть целью конкурентной борьбы. Один и тот же человек, одна и та же компания способны доверять всем участникам рынка, даже если они являются конкурентами между собой. В этом случае решение о выборе принимается либо через сравнение степени доверия к конкурентам (больше-меньше), либо доверие будет лишь одним из критериев выбора поставщиков товаров и услуг, а решающими станут другие факторы – цена товара, его качество, скидки и т.д.

Доверие является ресурсом вполне доступным сразу нескольким конкурентам, в отличие, например, от финансовых, материальных или кадровых ресурсов, получение которых одним субъектом рынка означает, что другие их не получают или получают ограниченно. Поэтому доверие может служить основой для сотрудничества конкурирующих субъектов рынка.³

4. Доверие, в отличие от многих других ресурсов, способно восстанавливаться. В случае, если доверие не оправдывается и теряется, все же сохраняется возможность его восстановить. Ошибочно растроченные финансовые и материальные ресурсы чаще всего невозможно вернуть, утраченное же доверие можно вновь приобрести, пусть и приложив для этого немало усилий.

В российской истории ярким примером становления доверия является политика советского государства после Октябрьской революции. Большевики приложили максимум усилий по завоеванию доверия народа к своей партии и своим планам.

Не менее убедительным примером успешного восстановления доверия к стране и ее экономике явилась политика Людвига Эрхарда, министра народного хозяйства ФРГ с 1949 по 1963 год и канцлера ФРГ в 1963-1966 годах. Л. Эрхард в своей работе «Благосостояние для всех» своим главным

¹ Кови-мл. С., Меррил Р. Скорость доверия. То, что меняет всё. М.: Альпина Паблишер, 2010. – 432 с.

² Важенина И.С. Деловая репутация как конкурентный ресурс компании // Журнал экономической теории. 2006. № 4. - С. 134-150.

³ Важенина И.С., Важенин С.Г. Конкурентное сотрудничество территорий: необходимость и возможность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 29. – С. 2-10.

достижением вполне обоснованно назвал восстановление доверия мира к Германии.

В российской экономике доверие до сих пор не воспринимается как ценность, нематериальный актив компании или хотя бы как конкурентное преимущество. К сожалению, ни государство, ни регионы, ни бизнес по-прежнему не видят большого смысла в усилиях по достижению доверия. В марте 2014 года, еще до введения санкций против России со стороны западных стран, экономисты Всемирного банка опубликовали очередной доклад об экономике России с символическим названием «Кризис доверия обостряет экономические проблемы России». В докладе указывается, что в то время как идет восстановление экономик большинства стран после кризиса 2008 года, российская экономика в 2013 году охвачена кризисом доверия.

Большинство российских компании по-прежнему ориентированы на завоевание благосклонности властей, а не бизнес-партнеров и потребителей. Об этом свидетельствуют многочисленные коррупционные скандалы в российской экономике и активное участие чиновников и их ближайших родственников в управлении частными компаниями. Все же успехами в достижении доверия и в налаживании сотрудничества могут гордиться некоторые российские крупные компании. Например, в Уральском регионе особо стоит отметить Уральскую горно-металлургическую компанию (УГМК). Холдинг, являясь крупнейшим производителем меди в России, объединяет более сорока предприятий в различных регионах России и за рубежом.

На основе анализа мирового опыта построения доверия в экономике нами предлагается несколько рекомендаций по оптимальным тактикам успеха в конкурентной борьбе за доверие.

1. Необходимо использовать разнообразные способы для распространения информации о компании в целях формирования ее привлекательного имиджа, позитивной репутации и, наконец, доверия к ней. Крайне затратными, но совершенно необходимыми для завоевания доверия являются кампании продвижения в медиа-пространстве.

2. В качестве важнейшего фактора успеха в конкурентной борьбе за доверие следует рассматривать способность компании предвидеть будущие технологические и организационные изменения, что позволяет опережать соперников в глубине горизонта планирования.

3. Для минимизации рисков, порождаемых самой опорой на доверие, в целях обеспечения жизнестойкости компании, подтверждения успешности избранной стратегии построения доверия требуется перманентный анализ эффективности действий соперников, лояльности партнеров и потребителей, измерение уровня их доверия к компании.

4. На основе выше названного мониторинга стратегии, рисков и уровня доверия требуется своевременная грамотная корректировка тактических действий, а иногда и смена парадигмы построения доверия.

5. Конкурируя за доверие, не следует использовать методы, которыми доверие подрывается. К ним можно отнести подкуп власти и прессы, распространение ложной информации о конкурентах, обман потребителей и т.д. Эти приемы могут принести выгоды в ближайшем будущем, но полностью разрушат доверие в дальнейшем. Честность – лучшая и самая недорогая политика в достижении доверия. Важно при этом и то, что «доверие должно быть заработано».

МЕТАМОРФОЗЫ ОБЪЕКТА И КАТЕГОРИИ «КАПИТАЛ»¹

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

Многогранная категория «капитал» – одна из основополагающих в экономической теории и практике. Существует ряд классификаций капитала, преимущественно в зависимости от выполняемых им в процессе воспроизводства функций. Можно укрупненно выделить следующие признаки капитала в его традиционных трактовках:

- аккумуляция и использование различных ресурсов, включая финансовые, для производства товаров и услуг;
- обладание потенциалом самодвижения и самовозрастания;
- способность приносить владельцу доход, прибыль.

В процессе эволюции хозяйственных систем, обусловленной развитием производительных сил и социально-экономических отношений, происходят разнообразные метаморфозы капитала. Кроме разновидностей материально-вещественного, финансового, природного, правомерно выделяется и исследуется человеческий, интеллектуальный, символический, социальный, венчурный и другие виды капитала. Выдвинуты концепции «всеобъемлющего капитала», «всеобъемлющего и многоликого капитала». Согласно концепции «всеобъемлющего капитала», капиталом является все то, что в течение известного времени приносит доход, при этом любой доход всегда продукт капитала; капитал включает в себя одновременно и средства производства и рабочую силу.²

В. Радаев, исследуя капитал на стыке экономики и социологии, справедливо трактует его как «накапливаемый хозяйственный ресурс, который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм».³

Достаточно полно современные функции капитала как экономической категории выделены в одном из немногих обстоятельных отечественных исследований по венчурному инвестированию:⁴

- участие в производстве и способность приносить прибыль;
- интеграция всех ресурсов и факторов в процессе общественного воспроизводства;
- мотивация участников к расширенному воспроизводству;
- накопление, аккумуляция ресурсов;
- создание ресурсных условий подготовки основных факторов производственных, научно-технических, инновационных и других процессов;

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Проекта № 15-14-7-5 «Региональная экономика институтов инновационного развития» фундаментальных научных исследований УрО РАН.

² Fisher I. The nature of capital and income. New York; London: Macmillan, 1927. Pp. 5-21, 167-176.

³ Радаев В. Понятие капитала, формы капитала и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5-17.

⁴ Каржаув А.Т., Фоломьев А.Н. Национальная система венчурного инвестирования. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. С. 16.

- обеспечение оптимизации инвестиционных и инновационных процессов через достижение комплексной социально-экономической эффективности использования ресурсов.

Вместе с тем, в имеющихся трактовках капитала и соответствующих современных исследованиях, особо не выделяется, по существу, его базовая характеристика – как системы социально-экономических отношений. Она проистекает из следующего понимания капитала К. Марксом: «Капитал – это не вещь, а определенное общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер».¹

Безусловно, это исходное концептуальное положение для исследования ведущих сущностных характеристик данного сложного, многогранного объекта и категории.

Трансформация, метаморфозы капитала, в том числе финансового, наиболее ярко, на наш взгляд, прослеживаются на примере венчурного капитала. Венчурный капитал по происхождению – один из видов «многоликого» капитала, он имеет свой особый статус и специфические особенности.

Ряд исследователей выделяют те принципиальные сущностные отличия венчурного капитала, которые, на наш взгляд, позволяют в полной мере отнести его к новому виду капитала.

Более концептуальна, по нашему мнению, точка зрения А.Н. Фоломьева и М. Нойберта: «Венчурный капитал - особый ресурс, представляющий собой единство финансового и человеческого капиталов, а поэтому обладающего синергетическим эффектом воздействия на деловую активность в хозяйственных системах через развитие в них инновационной и инвестиционной деятельности».²

В силу своей специфики венчурный капитал, как свидетельствует опыт высокоразвитых стран и соответствующие исследования ученых и практиков, является эффективным инструментом финансовой поддержки успешной реализации инновационных проектов и динамичного развития инновационных компаний. Безусловно, это актуально и для России.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 25. М.: Прогресс, 1987. С. 380-381.

² Фоломьев А.Н., Нойберт М. Венчурный капитал. СПб.: Наука, 1999. С. 34.

О НЕОБХОДИМОСТИ ДОЛГОСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ КОНЦЕПЦИИ ДЛИННЫХ ВОЛН В РАБОТАХ ЭКОНОМИСТОВ-МАРКСИСТОВ

*Гладких И.П., к.э.н.
БАГСУ при Главе РБ, г. Уфа*

Исследуемая проблема заключается в нахождении путей применения творческого наследия К. Маркса и Н.Д. Кондратьева при разработке долгосрочной стратегии развития.

Научная новизна положений, состоит в разработке ряда принципиальных моментов, позволяющих выявить длинные волны на основе интегральной модели, обозначить направления развития концепции длинных волн и ее практическое применение:

- выявлено, что ключевые проблемы исследования длинных волн имеют решение в плоскости экономической динамики, разработана классификация основных подходов к объяснению причин и механизма длинных волн;

- определена возможность применения метода "схематических отклонений" для решения проблем объяснения причин и механизма длинных волн, доказано, что гармонические методы прогнозирования являются оптимальными для применения концепции длинных волн при долгосрочном прогнозировании;

- приведены результаты интегральной модели длинных волн при долгосрочном прогнозировании темпов прироста ВВП России, указаны возможности теории предвидения и перспективного планирования Н.Д. Кондратьева при разработке долгосрочной стратегии развития страны.

Основные положения, выносимые на обсуждение, состоят в следующем:

1. Вероятное разрешение основных проблем исследования длинных волн в работах экономистов-марксистов основывается на нахождении ответов на вопросы терминологии и усиления роли математического аппарата в экономике. О разрешении ключевой проблемы существования длинных волн уже можно говорить с большой долей уверенности как о неоспоримом факте.

2. Интегральная модель длинных волн основывается на трех блоках - метод "схематических отклонений", анализ эндогенного механизма длинных волн, прогнозирование длинных волн при помощи гармонических алгоритмов. В процессе построения интегральной модели возникают основные проблемы - выделение тренда, существование случайных колебаний (шума), существование длинных волн, объяснение причин длинных волн.

3. Основные направления применения концепций длинных волн состоят в объяснении причин современного кризиса и долгосрочном прогнозировании, который является базовым этапом разработки долгосрочной стратегии развития страны. Применение теории предвидения и перспективного планирования Н.Д. Кондратьева дает возможность всестороннего изучения и предвидения всех тенденций изменений в каком-либо направлении долгосрочной стратегии и осмысления всех возможных последствий этих изменений. Реализация положений долгосрочной стратегии развития страны с комплексом антициклических мер государственного регулирования позволит экономике России с успехом преодолеть современные кризисные явления.

ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ПОЛЕЗНОСТЬЮ И ЦЕННОСТЬЮ ПРИ РЫНОЧНОМ ОБОРОТЕ И ПОТРЕБЛЕНИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

*Капкаев Ю.Ш.
ЧелГУ, г. Челябинск*

Активное развитие общества потребления с одной стороны и растущая проблема ограниченности ресурсов с другой заставляет возвращаться к переосмыслению понятия полезность. При этом вопросы ценности товаров и услуг должны рассматриваться в контексте потребления или рыночного оборота.

Опираясь на так называемую «Догму Смита» или «парадокс ценности», необходимо заметить, что более высокая полезность в потреблении, тем не менее, не всегда отражается на сравнительной цене товаров. В современных условиях необходимо переосмыслить сложившееся противоречие, ведущее к перепроизводству менее ценных в потреблении товаров и избыточному расходу ограниченных ресурсов.

Конечно, опираться на трудовую теорию стоимости для обоснования справедливой цены будет противоположенной крайностью.

С целью разрешения противоречия предложим в качестве метода определить два полюса встречное движение, с которых друг к другу позволит добиться результата. На один полюс поставим ценность, основанную на стоимости исходя из вложения труда. При этом будем считать, что все, что используется при производстве товаров и услуг состоит исключительно из труда. Рентный компонент учтём в виде экономии труда в определенных условиях. Поскольку труд предполагает различную производительность в зависимости от квалификации, предположим, что решения инвестора (или владельца капитала) это максимально квалифицированный труд, предпринимателя и топ-менеджера поставим в такое же положение.

Таким образом, крайняя позиция с одной стороны будет заключаться в том, что ценность товара или услуги определяется объёмом вложенного труда. К сожалению, учитывая квалификационные и иные отличия в производительности оценить трудовые усилия во времени не представляется удобным, хотя возможно оттолкнувшись от условного человеко-часа, можно ввести коэффициент производительности. С другой стороны, стоимость труда формируется на рынке достаточно неоднородно. Именно об эти процессы активно обсуждаются на экономических конгрессах и форумах. В качестве примера приводят сравнительный уровень заработной платы уборщицы в школах и больницах по отношению к крупным корпорациям.

В качестве ориентира стоимости труда в человеко-часах можно принять время проведённое за рулём водителем автомобиля, поскольку в настоящее время в большинстве стран оно, как и максимальная скорость, достаточно жёстко регламентировано, а тарифы на перевозки формируются максимально конкурентным способом. При этом транспортная составляющая в цене товаров (а значит и услуг) ввиду неравномерности распространения ресурсов занимает значительное место. Ещё у Йоганна Генриха Тюнена в работе «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономии» транспортный фактор положен в основу цены. В настоящее время мы можем интегрировать его в трудовую теорию стоимости транспортную составляющую.

Направляя исследование в несколько иную сторону можно предложить в качестве альтернативной единицы определения стоимости километры или мили пути.

Возвращаясь к измерению стоимости основанной на труде, в условиях неравенства заработной платы за одни и те же работа в разных компаниях, можно предположить, что основой стоимости является минимальная ставка в экономике. В то время как, более высокая заработная плата в этих случаях это доплата к минимальной ставке как доля участия работника в прибыли компании.

Осуществляя исследования в этом направлении необходимо отметить, что именно уровень заработной платы (почасовой) по нашему мнению должен определять и справедливое соотношение курсовой стоимости валют. Воздействие спекулятивных факторов не позволяет в настоящее время определять сравнительный потенциал экономики разных стран.

На следующем этапе исследования необходимо определить противоположенный полюс позволяющий оценить ценность полезностью. При этом если опираться на предложенную логику её можно оценить в том объёме времени который индивидуум готов пожертвовать работе изъяв его из времени отдыха.

Таким образом, продолжая исследование с разных полюсов мы имеем возможность найти общее компромиссное положение позволяющее разрешить противоречие.

РАЗВИТИЕ ИДЕЙ МАРКСА: АБСТРАКТНЫЙ И КОНКРЕТНЫЙ СПРОС

*Котляров И. Д., к.э.н.
НИУ ВШЭ, г. Санкт-Петербурге*

В соответствии с марксовой концепцией двойственного характера труда, абстрактный труд создает стоимость, а конкретный труд – потребительскую стоимость. Этот подход к товару можно назвать производственным – он исследует процесс возникновения стоимости, тогда как проблема потребления не рассматривается (или, по крайней мере, играет второстепенную роль).

По нашему мнению, марксова модель несимметрична – труд в ней разбивается на абстрактный и конкретный, тогда как для потребления такое деление отсутствует. Как нам кажется, это нарушает диалектическое единство производства и потребления. Иными словами, логическим развитием марксова подхода было бы выделение в потреблении (или, возможно, в спросе) также абстрактной и конкретной составляющей.

Как ни парадоксально, здесь на помощь приходит маркетинг с его противопоставлением нужды (ощущаемой человеком нехватки чего-либо) и потребности (конкретизацией нужды в зависимости от индивидуальных особенностей человека; например, в качестве нужды может выступать голод, а в качестве потребности – желание съесть стейк). Очевидно, что нужда соответствует абстрактному потреблению, тогда как потребность – конкретному. Такой взгляд на потребление, на наш взгляд, позволяет лучше понять природу абстрактного и конкретного труда – абстрактный труд направлен на удовлетворение нужд, т. е. абстрактного спроса, т. е. запросов

людей на неиндивидуализированные блага, способные удовлетворить нужду как таковую, но не учитывающие частные потребности отдельных людей. Конкретный труд, напротив, позволяет удовлетворить индивидуальные запросы (т. е. конкретный спрос).

Именно наличие абстрактного спроса позволяет произведенным абстрактным трудом стоимостям обмениваться друг на друга. Вероятно, абстрактный спрос определяет общественно необходимые затраты труда, но это предположение нуждается в дополнительном анализе.

Мы не настаиваем на терминах «абстрактный (конкретный) спрос» или «абстрактное (конкретное) потребление» - возможно, более адекватными терминами были бы «абстрактная (конкретная) потребность (нужда)». Тем не менее, мы считаем возможным предположить, что в потреблении, как и в труде (производстве), также существует единство абстрактного и конкретного.

СИСТЕМНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ РЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ

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

Исторически сложилось, что в России бизнес ориентирован по большей степени не на извлечение прибыли в конкурентной среде, а на выстраивание ниши, монопольно отгороженной от конкурентов. Это всегда позволяло извлекать ренту на постоянной и регулярной основе. Инвестиции тратятся на строительство ниши, а не на воспроизводственный процесс.

Рентная экономика самовоспроизводится как предельно монополизированная, а значит и неэффективная. В ней нет стимулов к снижению издержек, к внедрению высоких технологий. Инвестиции в такой экономике распределяются не столько по критериям эффективности капиталовложений, сколько исходя из необходимости поддержать финансами пусть убыточные, но «свои» фирмы. В такой экономике высоки риски капиталовложений, права собственности становятся условными.

Основными чертами рентной ориентации экономики являются:

- доминирование способа гарантированного извлечения дохода над способом его конкурентного подтверждения;
- последовательная монополизация рынков;
- феномен социально-экономического иждивенчества;
- сервисная функция собственности по отношению к власти.

Основное противоречие рентной экономики состоит в том, что рентные отношения как способ реализации собственности, противопоставляется условиям формирования предпринимательского дохода.

Преодоление указанного противоречия требует от рентной экономики решения двуединой задачи:

1) создание стимулов к повышению эффективности производства и росту рентных доходов,

2) применение таких экономических механизмов, которые при соблюдении баланса интересов государства и хозяйствующих субъектов обеспечивали бы поступление весомой доли ренты в консолидированный бюджет.

Системные исследования рентных отношений основаны на общетеоретической двойственности систем:

во-первых, рентные отношения исследуются и как некоторая подсистема общества

и, во-вторых, как надсистема для вложенных в неё подсистем.

Исходя из этого, понимание системности рентных отношений имеет в основе два подхода.

Первый подход применяют тогда, когда необходимо системно выделить объект из изучаемой совокупности, изучить множественность составляющих его связей, взаимосвязей и взаимозависимостей, понять механизмы развития связей. Основой этого направления является, так называемый, отношенческий подход.

Второй подход применяют, если цель существования системы известна, когда необходимо провести моделирование процессов развития изучаемого объекта через создание новых или преобразование существующих систем. Основанием этого направления, соответственно, является процессный подход и эта группа исследований направлена на конструктивное определение системы.

Система рентных отношений представляет собой не набор отдельных видов рентных отношений, не их некоторую группировку, а жестко соподчиненную внутри себя целостность, элементы которой находятся сами с собой в отношениях взаимосвязи, взаимообусловленности и взаимодействия. Признаком системности рентных отношений является факт того, что отдельные элементы системы не дают того нового качества, которое несомненно имеет система в целом. Система рентных отношений состоит из элементов, которые не могут существовать автономно.

По нашему мнению, элементы системы рентных отношений имеют такие формы функционирования:

1) форма реализации собственности: рента – доход с активного капитала, отличный от предпринимательской деятельности;

2) форма выражения сверхприбыли (сверхдохода), полученной в результате эксплуатации ограниченных разнокачественных и редких ресурсов, имеющих неэластичное к цене предложение;

3) форма осуществления свойств факторов воспроизводства, введенных в хозяйственный оборот, процесс расходования которых происходит с целью присвоения искусственно созданного трансферта.

Тогда, если определить систему рентных отношений, как структурно-функциональную развивающуюся субстанциональную целостность из указанных элементов, то это позволит применить к ней подходы и методы системных исследований.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ МАТРИЦЫ ДВИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ¹

*Наумов И.В., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

В современной научной литературе существует множество различных подходов и методик оценки, прогнозирования финансовой устойчивости территории, но большинство из них не позволяет оценить диспропорции движения денежных потоков и распределение финансовых ресурсов между институциональными секторами внутри региона, а также во взаимосвязи с другими территориальными системами. Оптимальным подходом решения этой задачи становится использование методологии формирования балансовых моделей, которая позволяет выявить направления движения средств по секторам экономики, факторы-угрозы возможного снижения финансовой устойчивости данной территории. Проектированием балансовых моделей российской экономики занимались академик РАН Абалкин Л.И., Макаров В.Л., Полтерович В.М., Глазьев С.Ю., Львов Д.С. и др. Разработанные ими модели были основаны на методологии СНС и отражали взаимосвязи между институциональными секторами в производственной сфере, в сфере услуг, вместе с тем финансовый сектор был представлен не полно (был отражен только банковский сектор).

Исследование представленных в научной литературе равновесных моделей, построенных на основе методологии СНС, показало, что данная методология имеет ряд серьезных ограничений, затрудняющих ее использование при формировании модели движения финансовых потоков в региональной территориальной системе:

1. Отсутствие подробной информации по состоянию финансового сектора в СНС.
2. Слабая обновляемость статистических данных в СНС (раз в пять лет) и их непригодность для формирования матриц финансовых потоков региона (разрабатываются только для анализа макроэкономического уровня – страны в целом).
3. Наличие в СНС значительных статистических ошибок.
4. Невозможность балансировки показателя ВРП из-за трудности учета всех межрегиональных связей и потоков капитала.
5. Невозможность точно отразить структуру доходов и расходов ВРП в СНС на региональном уровне из-за того, что: в доходах домохозяйств и финансовых корпораций не учитываются кредитно-депозитные ресурсы, доходность по ценным бумагам; большая часть организаций, расположенных в регионе, представляет собой филиалы межрегиональных, международных корпораций, прибыль которых регистрируется не в регионе их местоположения, а в регионе местоположения их головного офиса; не учитывается прибыль от валютных вкладов кредитных организаций за границей.

¹ Работа подготовлена при финансовой поддержке гранта РФФИ №16-36-00113 «Сценарный подход к моделированию матрицы финансовых потоков в региональной территориальной системе»

Данные ограничения затрудняют использование методологии СНС при формировании модели движения денежных потоков и распределения финансовых ресурсов между секторами экономики в региональных территориальных системах. Эти ограничения не снимает и методология формирования интегрированных матриц финансовых потоков (Social Accounting Matrix - SAM). Исследования сформированных матриц финансовых потоков Белоусова А.Р. и Абрамовой Е.А.; Михеевой Н. Н., Старицыной Е. А. и Сайфетдиновой Л. Г.; Татаркина Д.А., Трынова А.В. и Сидоровой Е.Н. показали, что основными проблемами формирования матриц финансовых потоков являются: сложность корреспонденции финансового счета матрицы с основными показателями, характеризующими воспроизводственный процесс; сложность адекватной оценки финансовых пропорций в регионах и их увязки с нефинансовыми операциями; сложность отображения межрегиональных связей и направлений движения финансовых потоков; отсутствие полноценной информации о движении финансовых потоков между институциональными секторами, формирующими финансовую сферу региона (кредитными учреждениями, страховыми организациями, пенсионными фондами, управляющими финансовыми компаниями).

Формирование матрицы движения финансовых потоков в региональной территориальной системе, по нашему мнению, должно осуществляться с использованием методологии СНС, но и при реализации подхода «снизу» - на основе систематизации и обработки первичной информации бухгалтерского учета, отражающей взаимодействия кредитных учреждений, страховых организаций, пенсионных фондов, управляющих финансовыми активами компаний с другими институциональными секторами (финансовыми и нефинансовыми корпорациями, государственным управлением, домашними хозяйствами и остальным миром).

МЕТОДОЛОГИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭТИКИ

Нуреев Р. М., д.э.н.,

Нифаева О. В., к.э.н.

Финансовый университет, г. Москва

В процессе эволюции взаимосвязи экономической теории и этики можно выделить три этапа. Первоначально экономические вопросы не отделялись от этических. Долгое время экономическая теория была составной частью моральной философии. Противопоставление экономической теории и этики началось в эпоху маржиналистской революции, что связано с подражанием естественным наукам и потребностями математизации экономического знания. Вследствие этого экономическая наука долгое время считалась этически нейтральной и свободной от ценностных суждений. Тем не менее имело место периодическое возобновление интереса к этическим проблемам в экономике. Более того, можно говорить о циклическом характере эволюции теоретико-методологических воззрений на роль этических факторов в социально-экономическом развитии, что связано с развитием мировой экономики в рамках больших циклов экономической конъюнктуры. Нами выделено пять циклов обращения к этике в экономической теории с конца XVIII века по настоящее

время. Сегодня на понижательной волне пятого К-цикла наблюдается возобновление интереса к роли этических категорий в экономическом развитии по следующим обстоятельствам, систематизированным нами по результатам исследования работ отечественных и зарубежных ученых:

1) выбор экономических целей, инструментов их достижения и оценка результатов во многом зависят от этических качеств экономических субъектов;

2) любое экономическое решение затрагивает интересы других людей, то есть включает этический аспект;

3) при схожем материальном базисе уровень социально-экономического развития отдельных стран определяется сложившейся в обществе системой ценностей;

4) реализация той или иной модели хозяйственного механизма происходит с учетом культурной специфики страны; при этом в случае перенесения экономических институтов на чуждую им этическую почву возникает своеобразный диссонанс, выражающийся в снижении уровня социально-экономического развития;

5) формальные нормы оказываются неэффективными даже при наличии жесткой системы принуждения, если не соответствуют этическим нормам, сложившимся в обществе.

Указанные обстоятельства позволяют говорить о наличии как минимум трех срезов взаимосвязи экономической теории и этики:

1. Онтологический срез предполагает рассмотрение этики как онтологии экономики, онтологическая связь экономики и этики заключается в самом бытии главного экономического субъекта – человека, единого и неделимого во всех своих проявлениях. Этика и экономика неразделимы, как не делим общий предмет их исследования – природа человека и человеческой деятельности.

2. Гносеологический срез означает, что привнесение этического компонента в экономику имеет неопределимое значение для развития самой экономической науки. Это связано со становлением в конце XX века гуманистической парадигмы экономической теории. Этика позволяет внести вклад в решение таких проблем экономической науки, как взаимосвязь целей и средств хозяйственной деятельности, частных и общественных интересов, нормативной и позитивной науки, микро- и макроэкономики.

3. Праксеологический срез связан с эффективностью хозяйственной деятельности, решением реальных хозяйственных проблем с учетом ценностных ориентаций экономических субъектов. Существует также взаимосвязь личностных качеств экономических субъектов и экономических показателей. Для экономических субъектов практическое значение этики проявляется в снижении неопределенности экономической среды, асимметричности информации и транзакционных издержек, построении длительных деловых контактов, отсутствии дополнительных моральных, психологических и финансовых издержек.

С учетом такой триединой методологической взаимосвязи экономической теории и этики, экономика становится практической, а не умозрительной наукой, направленной на всестороннее развитие человека и повышение качества его жизни.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА И ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ

Оболенская А.Г., к.э.н., доцент
УрГПУ, г. Екатеринбург

Развитие экономических процессов по всему миру находится в новом положении, требующем изучения и сопряжения экономических теорий с другими науками – экономической психологией, антропологией, математическим моделированием, естественными науками.¹ Экспансия глобальной экономики во все сферы и территории не позволяет экономическим агентам адаптироваться к новым условиям.

Абсолютное большинство стран, кроме Северной Кореи, активно применяют рыночный механизм в госуправлении экономическими процессами. Рыночный механизм, это в первую очередь свобода, свобода экономической деятельности.

Однако, сегодня фритредерство и либеральные теории, от А.Смита, Д.Рикардо, до неоклассиков А.Маршала, А.Пигу и неолибералов Л.Эрхарда, Ф.Хайека и их соратников монетаристов М.Фридмана несостоятельны. Применение на территории России неолиберальной концепции Вашингтонского консенсуса «шоковой терапии» обезглавило экономические процессы на десятки лет. В том числе благодаря разрушению производственного ядра и особенностей примененной монетарной политики. Экономическая политика не должна приостанавливать темпы развития индустрии, а лишь совершенствовать методы и инструменты.

Таблица 1 – Основные отличия постиндустриального от индустриального общества²

Постиндустриальное общество	Индустриальное общество
характеризуется качеством жизни, измеряемым услугами и различными удобствами, здравоохранением, образованием, культурой	определяется через количество товаров, определяющее уровень жизни
является информационным обществом	является товаропроизводящим обществом
главная проблема в организации науки, важнейший институт университет или научно-исследовательская лаборатория	главная экономическая проблема: как институционализировать процесс накопления сбережений и инвестировать их.

Сегодня, безусловно ведущую роль должна занимать наука и совершенствование технологий, но стагнировать индустрию опасно.

¹ Чикова О.А., Оболенская А.Г. Методы естественных наук в социально-гуманитарных исследованиях // Вестник НГПУ. №6 (16), 2013. - С. 66-74

² Постиндустриальное общество. [Электронный ресурс] .-Режим доступа: postindustrialnoe-obshhestvo.html (дата обращения 01.03.2016)

Хомо экономикус, не имея опыта экономической свободы, не могли массово перестроиться после распада Союза на рыночные рельсы. Это ясно по итогам проведенной на основе «шоковой терапии» приватизации, а также заметно и по сей день. Еще задолго до событий 90х известны результаты подобных поворотов экономики.

«Людям, отвыкшим за столетия бесправия от свободы, можно было бы подарить её немедленно, но потребуется время, чтобы научить их осмысленно пользоваться этой свободой» считал граф Мордвинов, объясняя свою позицию декабристам на сломе парадигм управления экономической политикой страны.¹ Декабристы делали ставку на него, понимавшего, что экономические проблемы не решаются наскоком, а требуют осуществления долгосрочной выверенной стратегии.

Мы заняты сегодня стратегическим планированием развития экономических процессов в стране, а важно сначала заняться стратегированием, разработкой видения будущего экономически устойчивого государства.

Сегодня важно наблюдать не часы, а компас.

Компас россиян работает иначе, чем в других территориях. Компас граждан стран постсоветского пространства работает иначе. Госрегулирование, через нормативные и экономические регуляторы заставляет следовать правилам или научиться их обходить, эдакий регулярный тренинг для экономических агентов по максимизации прибыли. Вероятно, стабильность правил игры позволила бы активнее включать необходимые инструменты экономической системы для перехода к обществу качества жизни (У.Росту) или информационному обществу Д.Белла.

О НЕОБХОДИМОСТИ ВОЗВРАЩЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ КАК ОСНОВЫ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО РАЗВИТИЮ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

*Павлов Р.Н., к.э.н.
ЦЭМИ РАН, г. Москва*

Одним из важнейших достоинств политической экономии можно считать то обстоятельство, что она позволяет взглянуть на рыночную экономику как особую экономическую формацию со стороны, а не изнутри, как это предполагает мейнстрим, и в этом ее неоспоримое преимущество. Находясь, по сути, в условиях идеологического давления мейнстрима, исследователь постоянно поддается искушениям построить концептуальную модель по образу и подобию неolibеральных институтов, даже если они заведомо не вписываются в эти конструкции. Именно в подобной паутине неolibеральных заблуждений и находятся представители Высшей школы экономики,² которые, пытаясь доказать, что социальные предприятия, которые в действительности представляют собой сложную форму взаимодействия некоммерческих и

¹ Цвайнерт Й. История экономической мысли в России, 1805-1905 / Перевод с немецкого под научной редакцией Автономова В.С. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 411 с.

² Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / отв. ред. А.А. Московская. М: НИУ ВШЭ, 2011.

рыночных механизмов распределения ресурсов в процессе производства и потребления, являются коммерческими образованиями, по сути, фальсифицируют реальную картину, игнорируя множество фактов, говорящих об их многообразии и диверсифицированности с точки зрения характера финансовых источников. В действительности среди них встречаются и такие формы, как казенные (государственные) предприятия, производственные кооперативы, 90% которых являются неприбыльными по определению¹ и даже ассоциации, которые, оставаясь некоммерческими организациями, все же развивают коммерческую деятельность, но в ограниченных масштабах. Если рассматривать данное явление с точки зрения политической экономии, то важнейшей отличительной особенностью является то обстоятельство, что если на данном предприятии образуется некоторый объем дополнительной прибыли, которая не используется для покрытия постоянных и переменных издержек, она, как правило, реинвестируется в другие социальные проекты, которые обычно являются вариантом связанной диверсификации. Примером подобного рода является социальное предприятие «Бенетек», которое начало свою деятельность с выпуска машин для чтения с голосовым устройством для людей с ослабленным зрением, и впоследствии диверсифицировало свое производство до создания электронных библиотек для подобной категории потребителей. Подобное обращение с нераспределенной прибылью, которое является типичным для большинства социальных предприятий, фактически исключает возможность частного способа присвоения и получения прибавочной стоимости. Создание прибавочного продукта (или услуги) здесь также исключено по той причине, что на ряде социальных предприятий действует механизм работающего менеджера, предполагающий исключение взаимной эксплуатации работников предприятия. Как заявила одна работница социального предприятия «Серко» (Великобритания), когда она оказывалась на положении менеджера, она понимала, что ее коллеги, когда займут ее место в следующую смену, могут отомстить ей за излишнюю эксплуатацию, поэтому подобное предприятие напрочь исключает какую-либо чрезмерную эксплуатацию и основывается на принципах справедливости в управлении и распределении финансовых потоков.

В настоящее время политика в сфере развития различных предприятий во многом определяется господством неолиберальной идеологии, которая не дает возможности создать соответствующее правовое поле для развития социальных предприятий в России, и поэтому для разработки адекватных мер поддержки данного направления, необходима смена господствующей парадигмы.

¹ Рудык Э.Н. Социальное государство и социальное предприятие / Человек и экономика: справедливость и базисная демократия против тоталитаризма рынка и капитала. М.: Экономика, 2011. С. 263-273.

МНОГООБРАЗИЕ ФОРМ СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА ВО ВСЕМ МИРЕ

*Плетнёв Д.А., к.э.н., доцент
Кампа А.
ЧелГУ, г. Челябинск*

Большая часть современных экономик работает в условиях капитализма, даже если открыто не признает этого. Частная собственность и другие родовые черты капитализма являются определяющим фактором экономического развития. Возможные модели перехода от капитализма к другим социально-экономическим формациям выглядят нереалистичными, футуристическими. По этой причине изучение всего многообразия сложившихся во всем мире форм капитализма представляется актуальной научной задачей. При этом доступная российским ученым научная литература рисует существенно упрощенную картину действительности – известны либеральная модель, реализованная в США и Великобритании, «японская» модель, модель социально-ориентированной экономики, реализованная во многих европейских странах, модель «периферийного капитализма», а также разнообразие моделей, описывающих российский капитализм – «клановый», «мутантный», «государственный». При этом часто на национальные экономики и даже макрорегионы навешиваются определенные ярлыки – где сегодня какой капитализм, определяют ученые, никогда не бывавшие в этих странах, основывая свои выводы на вторичных или даже третичных источниках информации сомнительной свежести.

Для преодоления этой информационной асимметрии в оценке распространения во всем мире капитализма с осени 2015 года в Челябинском государственном университете реализуется краудсорсинговый, добровольный международный научный проект «Природа и эволюция капитализма во всем мире». На сегодняшний день в проекте участвуют 85 ученых из 54 стран. Уже подготовлено 8 статей, посвященных капитализму в Италии,¹ Бразилии, Аргентине, Болгарии, Бангладеше, Албании, Уругвае, Латинской Америке в целом. Все статьи выполнены по единой форме, включая разработку т.н. «карты» национального капитализма. Статьи размещаются на платформе Social Science Research Network (ssrn.com). Создан сайт проекта (<http://www.ieoscience.org/#!necaw-project/nfwhy>). Включиться в проект могут любые ученые из любых стран, как профессора, так и магистранты. Именно равноправие всех точек зрения, горизонтальная организация проекта позволит сформировать новое знание, добиться синергетического эффекта. Безусловно, существуют признанные авторитеты в этой сфере, подготовившие серьезные работы, однако они представляют свой взгляд, не обязательно объективный и свободный от влияния той среды, в которой создавалась его модель. В качестве примера можно привести книгу А.В. Бузгалина и А.И. Колганова,² X.

¹ Campa, Antonio, The Nature and Evolution of Capitalism in Italy (November 23, 2015). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2694424>

² Бузгалин, А.В. Глобальный капитал 2014 : в 2 т. Т. 1 : Методология: по ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (Маркс re-loaded) / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – 3 е изд., испр. и существ. доп. – М. : Ленанд, 2015. – 640 с

Эгберта и К. Эссера,¹ С. Ройо.² Однако проблема широкого синтеза остается. Уже получено несколько интересных фактов: В Европе, оказывается, широко распространено явление кланового капитализма, а к России в Европе относятся как стране, в которой нет капитализма. Участники проекта обмениваются этим знанием, их восприятие форм капитализма становится более объективным.

Дальнейшая реализация проекта позволит получить новое знание о формах капитализма во всем мире, провести классификацию этих форм, определить основные направления эволюции и возможные сценарии будущего.

УЧЕТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ В ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

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

Вопросы эффективности государственного управления всегда стояли на повестке дня, а в связи с динамично развивающейся экологизацией общественного развития тематика государственного управления экологической безопасностью выходит на первый план. Начиная с декларации Рио–де-Жанейро (1992 г.), где прозвучал призыв к «новой эре экологического развития, безопасного для окружающей среды», и заканчивая парижским соглашением 2015 года, которое по сути своей является триумфом в отношении народов Земли и окружающей среды. Эффективность государственного управления в сфере обеспечения экологической безопасности при пользовании недрами напрямую зависит, с одной стороны, от степени реализации определенных законодательством эколого-правовых актов, а с другой – от разработки и принятия новых формальных правил, способствующих устранению сформировавшихся проблем и диспропорций, в том числе, на пересечении самого процесса недропользования и его экологической составляющей. Иными словами, от уровня их институциональной обеспеченности. Под институциональной обеспеченностью понимается состояние институциональных основ инновационного недропользования, в первую очередь, формальных правил, формирующих «способность выполнять функции, решать проблемы, а также ставить и достигать цели».³

Анализируя теоретические аспекты институциональной обеспеченности недропользования необходимо, в первую очередь, отметить их сложность, что во многом обуславливается как недостаточной теоретической

¹ Aspects in Varieties of Capitalism: Dynamics, Economic Crisis, New Players (Henrik Egbert & Clemens Esser ed.), INFER Series in Applied Economics edited by Christian Richter, Edward Shinnick, Jan Van Hove, Volume 3, Lambert Academic Publisher, 2010, 227 p.

² Royo S., Varieties of Capitalism in Spain: Remaking the Spanish Economy for the New Century, Palgrave Macmillan, 2008

³ Татаркин А.И., Полянская И.Г., Игнатъева М.Н., Юрак В.В. Методологическая оценка состояния и перспектив институционально-инновационного недропользования в Арктической зоне // Экономика региона №3, 2014 – с.146-158.

разработанностью в экономической науке, несмотря на наличие большого количества научных работ по данной проблематике, так и отсутствием комплексных теоретических исследований по вопросам организации и осуществления государственного управления, в том числе в области экологической безопасности.

Проведенные сотрудниками Института экономики УрО РАН исследования в области оценки институциональной обеспеченности арктического недропользования РФ, свидетельствующие о ее недостаточности по отношению к другим странам арктической пятерки (чуть более около 50%), не учитывали аспекты экологической безопасности. Данное обстоятельство свидетельствует как о неполноте оценки, так и ее недостоверности. Оценку институциональной обеспеченности экологической безопасности недропользования предполагается проводить на основе разработанных методических рекомендаций.¹ Оценке должен предшествовать анализ основных элементов институциональной системы экологической безопасности недропользования, включающий такие основные инструменты как: нормативно-законодательный, программно-проектный, организационный, финансовый и научный, в рамках основных направлений государственного управления в данной сфере.

Основные эколого-правовые направления государственного управления в целях обеспечения экологической безопасности в сфере недропользования представлены на рис 1.

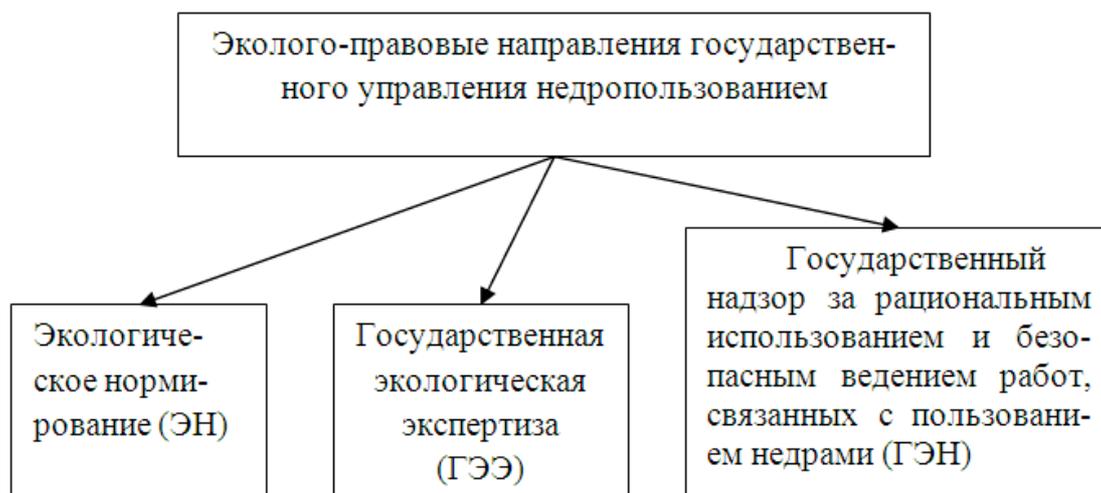


Рис. 1. Эколого-правовые направления государственного управления недропользованием.

Исследование и анализ институциональной среды на предмет оценки уровня институционального обеспечения экологической безопасности недропользования позволят уточнить уже произведенную в ранних исследованиях оценку уровня институциональной обеспеченности недропользования для РФ и определить пути дальнейшего совершенствования государственного управления экологической безопасностью в области недропользования.

¹ Polyanskaya, I. G., Yurak, V. V. Assessment of institutional capacity of the Arctic subsurface resource management by using the fuzzy-set theory//Advanced Studies in Science: Theory and Practice. P. 251-260, 2015.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПРИЧИНА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Серкова А.Е.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Развитие российской экономики в 2015 году в значительной мере определялось характером глобального экономического кризиса, низкими ценами на нефть и санкциями.

Правительство пытается удержать ситуацию под контролем, обещая выполнить все социальные обязательства. Но ситуация такова, что реальная инфляция выше официальной, которая составляет 11,5%, также в очередной раз выросла плата за энергоносители внутри страны, в то время как на внешнем рынке наблюдается падение, выросла оплата проезда в общественном транспорте, также из-за 2-х кратной девальвации выросли цены на импортные лекарства, а инфляция для бедных по словам Михаила Делягина составляет 50-70%. Еле-еле, справившись с кризисом 2008 года, правительство вновь столкнулось с еще более серьезным кризисом 2014 – 2016 гг, дна которого все не можем достичь.

И все, по-прежнему, препятствует экономическому развитию страны сгусток нерешенных проблем: такие как коррупция, отток капитала, моносырьевая структура экономики, сокращение восполнения численности населения, проблемы пенсионной реформы, образования и здравоохранения, а в настоящее время добавились и санкции, нашим банкам закрыты кредиты за границей, нет излишков от нефтяных доходов, в таких условиях нефтедобытчики будут сокращать продажи нефти и соответственно сокращать спрос на нефтебуровое оборудование, за чем последует спад в отраслях промышленности и сокращение работников в этой отрасли, что потянет за собой сокращение работников и в других отраслях промышленности.

В связи с этим, так важен вопрос об оттоке капитала, как только денежные власти выдают деньги банкам, для того, чтобы те поддержали кредитами ту или иную отрасль промышленности, руководство банков тут же переводит их в валюту и выводит за рубеж, о какой структурной диверсификации экономики может идти речь? За последние семь лет утекло за рубеж более 400 млрд. амер. долл. т.е. почти 2 годовых бюджета страны.¹

Актуальность измерения различий между разными группами населения по уровню дохода обусловлена, тем, что в случае превышения допустимой величины дифференциации населения по уровню доходов возникают риски социальной напряженности в стране и деформации системы экономических отношений.

На основании распределения населения по доходам рассчитываются децильный коэффициент дифференциации доходов и коэффициент Джини – индекс концентрации доходов.

¹ А.Илларионов «проблемы оттока капитала» www.utro.ru/articles

Таблица 1 – Расчетная таблица для вычисления показателей дифференциации населения по доходам – составлена автором по ст.сб. Россия в цифрах. 2014.

среднедушевой денежный доход в месяц, руб	доля i-й группы лиц в общей численности населения F_p							
		cum F_p	x_i	$D=x_i*F_p$	F_d	cum F_d	F_pF_d	F_pCumF_d
от 0 до 2000	0,0026	0,0026	1000	2,6	0,0067	0,007	0,00001742	0,00001742
2000-4000	0,1424	0,145	3000	427,2	0,0283	0,035	0,00402992	0,004984
4000-6000	0,149	0,294	5000	745	0,0670	0,102	0,009983	0,015198
6000-8000	0,136	0,43	7000	952	0,0860	0,188	0,011696	0,025568
8000-10000	0,113	0,543	9000	1017	0,0920	0,280	0,010396	0,03164
10000-15000	0,191	0,734	12500	2387,5	0,2160	0,496	0,041256	0,094736
15000-20000	0,165	0,899	17500	2887,5	0,2980	0,794	0,04917	0,13101
20000-25000	0,101	1	22500	2272,5	0,2060	1,000	0,020806	0,101
Итого	1	x	x	10691,3	1,00	x	0,14735434	0,40415342

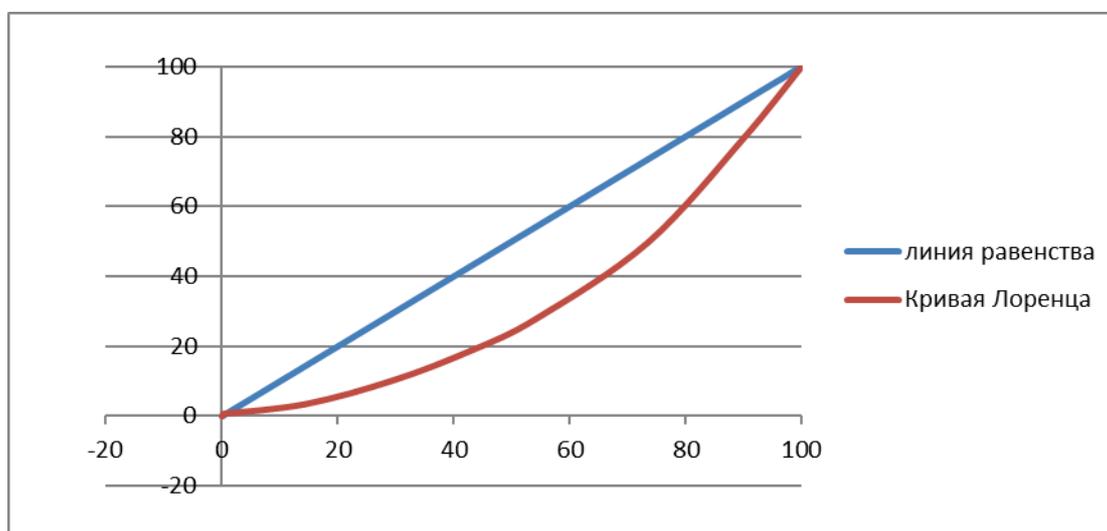


Рис.1. Кривая Лоренца по расчетным данным

По расчетным данным коэффициент Джини равен 0,34, а децильный коэффициент 7,7 раза, что свидетельствует о крайне высокой степени дифференциации доходов населения, к тому же данная ситуация сохраняется, по словам Елисеевой, уже больше 20 лет.

В стране большинство населения живет за чертой бедности, а девальвация 2014 года подкосила и людей среднего класса, который у нас, итак малочисленный.¹ После распада Советского Союза население стало жить еще беднее, перешло еще на более низкий уровень жизни. Населению необходимы гарантированная бесплатная медицина и образование, по словам Делягина, чтобы улучшить уровень социально-экономического благополучия, необходимо, даже просто повысить заработную плату населению. Согласно таблице 2² у

¹ В.М. Жеребин «Индексы, факторы и оценки социально-экономического неравенства», Вопросы статистики» №2 2013г с75-83.

² Березин И. «Распределение доходов в России и США. Сайт www.marketologi.ru

нас нет среднего класса, наш средний класс соответствует группе американских бедных.

Произошедшая приватизация разорила обычное население: если в советские времена при низких зарплатах большая часть услуг была бесплатна или почти бесплатна, то сегодня при тех же низких зарплатах все услуги стали платными и населению не доступны.

При этом принимаются законы разоряющие большинство групп населения: повышение тарифов на услуги ЖКХ, повышение цен на бензин, повышение налоговой нагрузки на малый бизнес, сокращение списка бесплатных медицинских и образовательных услуг, девальвация рубля.

Таблица 2 – Анализ распределения доходов населения России и США по социальным слоям (2014 г.)

Распределение доходов населения России по социальным слоям, 2014г.				
Группы населения	Доля населения, в %	Совокупный доход группы, млрд. долл. США	Доля в совокупном доходе населения в, %	Диапазон дохода в расчете на одного члена семьи в месяц долларов США
Богатые (всякие)	1	100	14,3	Более 1250
Верхний средний	5	130	18,6	500-1250
Средний класс	18,5	210	30	250-500
Нижний средний	18,5	120	17,1	150-250
Бедные	40	120	17,1	62-150
Очень бедные	17	20	2,9	Менее 62
Распределение доходов населения США по социальным слоям, 2014г.				
Группы населения	Доля населения	Совокупный доход группы, млрд. США	Доля в совокупном доходе населения, в %	Диапазон дохода в расчете на одного члена семьи в месяц, долларов США
Самые богатые	0,5	800	9	Свыше 35000
Очень богатые	0,5	400	4,5	17500-34900
Просто богатые	1	400	4,5	8600-17400
Верхний средний	20	2700	40	3500-8500
Средний класс	25	2000	22	1750-3490
Нижний средний	20	950	10,5	1150-1740
Бедные	20	600	7	700-1140
Очень бедные	13	200	2	Менее 700

Социальная ориентированность российской экономической политики должна заключаться в следующем: при разработке планов и программ социально-экономического развития и выработке соответствующих положений экономической политики в качестве основного приоритета необходимо руководствоваться принципом их соответствия интересам большинства населения.

Эффективность макроэкономических решений, начиная с выбора основных направлений формирования ВВП, должна оцениваться по тому, насколько его структура и характер (то есть, прежде всего, набор основных источников доходных поступлений) соответствуют интересам большинства населения страны, и в первую очередь уровню и динамике его занятости.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНЦЕНТРАЦИИ КАПИТАЛА

*Сорокин Д.А., к.э.н., доцент
ЧелГУ, г. Челябинск*

Экономическая эффективность всегда находилась центре внимания экономистов разных школ и направлений, которые изучали сущность экономической эффективности, предлагали различные критерии и системы количественных показателей для её оценки на макро- и микроуровне. Особое место занимают работы посвященные исследованиям в области теории и методологии оценки экономической эффективности корпорации.

Желание максимизации прибыли, как результата своего доминирующего экономического положения, иногда приводит не только к совершенствованию существующих производственных и финансовых отношений, но и внедрению новых способов производства. Закономерно, что экономическая система, развиваемая крупными финансовыми игроками, ориентирована на их экономические интересы, а, следовательно, и методология изучения экономических явлений должна учитывать особенности их функционирования. В методологии экономической науки исследователями выделяются эксплицитная и имплицитная методологии.¹ Для формирования целостного и объективного представления о предмете исследования, рассмотрим в хронологическом порядке генезис методологических подходов к изучению концентрации капитала, а также развитие самой научной категории.²

Представителями классического и неоклассического направлений процессы концентрации капитала рассматривались с позиций эксплицитного подхода, на основании которого экономика представлялась как мир богатства. Итогом использования естественнонаучного методологического аппарата ориентированного, в первую очередь, на формирование результата, является значительное сужение области экономических интересов.

Работы Ф. Модильяни, М. Миллера, С.А. Росса, С. Майерса и Н. Махлуфа,³ представляют следующий этап развития представлений об эффективности корпорации. В трудах Ф. Модильяни и М. Миллера, через призму средневзвешенной стоимости капитала, проводится исследование влияния структуры капитала на экономическую эффективность корпорации, которая определяется, в первую очередь, как её способность производить экономический эффект в процессе функционирования.

К. Марксом предлагается имплицитная методология исследования экономической теории, построенная на принципах материалистического подхода к общественным явлениям. Сам автор называл такой подход

¹ Сорокин Д.А. Институциональный аспект централизации капитала корпорации в условиях российского капитализма// Вестник Челябинского государственного университета. – Челябинск: Издательство ЧелГУ. – 2010. – № 27. – С.66-73.

² Сорокин Д.А. Концентрация капитала в условиях модернизации российской экономики// Вестник Челябинского государственного университета. – Челябинск: Издательство ЧелГУ. – 2011. – С. 93-99.

³ Экономическая теория// Бархатов В.И., Журавлева Г.П., Мильчакова Н.Н., Шатин А.Ю., и др. Под ред. В.И. Бархатова, Г.П. Журавлевой. – М.: Финансы и статистика, 2007.

диалектическим, сформировав его в результате переосмысления на основе философии Г. Гегеля базовых политических и социальных процессов.¹

Усложнение экономических отношений, неразрывность политической и экономической организации общества, усиление взаимообусловленности социальных и экономических процессов сделали необходимым пересмотр основных положений экономической теории. В трудах Дж. Акерлофа, А. Алчиана, С. Гроссмана, Дж. Гэлбрейта, Г. Демсеца, Ю. Котовица, Р. Коуза Р. Нельсона, Д. Норта, Р. Риса, Г. Саймона, Дж. Стиглера, Дж. Стиглица, А. Спенса, С. Уинтера, О. Уильямсона, Г. Харта и Й. Шумпетера² используется эксплицитная методология, на основании которой формируется институциональное описание экономической системы, при этом процессы концентрации капитала рассматриваются через призму взаимодействия рыночных институтов, и, как следствие, центральное место в исследованиях занимают не сами процессы, а институциональные последствия их реализации. Проведенный анализ подходов к категории концентрация капитала выявил в методологическом аспекте многообразие экономических школ и направлений, рассматривающих данную категорию в качестве центрального объекта исследования, что не позволяет выделять единую методологическую основу для комплексного изучения данных процессов.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ ГЛАЗАМИ РУССКОГО ОБЩЕСТВА В ЦАРСТВОВАНИЕ НИКОЛАЯ I

*Сухих В.В., к.э.н.
ИЭ УРО РАН, г. Екатеринбург*

Политэкономия никогда не воспринималась в России как нейтральная научная дисциплина, оттого история ее принятия властью, учёными и обществом демонстрирует череду весьма резких колебаний от почти единодушного восхищения до осуждения. Невозможно понять историю русской экономической мысли без анализа причин и последствий подобных колебаний. Политэкономия как наука стала пропагандироваться при Александре I на фоне либерального курса правительства и англomanии высшего общества. А.С. Пушкин вспоминал эти годы: «В то время строгость нравов и политическая экономия были в моде». Помимо перевода «Исследования о природе и причинах богатства народов» А. Смита и курса политэкономии академика Г. Шторха, изданного на французском в Санкт-Петербурге (1815 г.), в 1818 г. впервые на русском была опубликована книга русского же автора по политической экономии «Опыт теории налогов» Н.И. Тургенева. Интерес публики к столь специфической работе оказался настолько велик, что в 1819 г. книгу переиздали.

¹ Бархатов В.И., Сорокин Д.А. Концентрация капитала корпорации в транзитивной экономике: Монография. – Челябинск: Издательство ЧелГУ, 2007.

² Сорокин Д.А. Институциональный аспект централизации капитала корпорации в условиях российского капитализма// Вестник Челябинского государственного университета. – Челябинск: Издательство ЧелГУ. – 2010. – № 27. – С.66-73.

К несчастью для экономистов, Николай I с детства не любил политическую экономию, преподавать которую своим младшим братьям приказал Александр I. В 1847 году в частном разговоре Николай I крайне резко отзывался о своих учителях, которых считал учёными педантами: «В прибавку к ним являлся еще Шторх со своими усыпительными лекциями о политической экономии, которые читал по своей печатной французской книжке, ничем не разнообразя этой монотонии». В 1826 году, во время следствия по восстанию декабристов политэкономия, до того бывшая в глазах Николая I просто скучной, стала еще и наукой опасной, революционной. Подсудимые при объяснении, как они дошли до планов мятежа, часто признавались в активном изучении именно политэкономии. К примеру, полковник Бурцов показал, что он «подобно многим офицерам, посещал профессоров Германа, Галена и Куницына для слушания курса политической экономии». Н.И. Тургенев, бывший во время восстания за границей и отказавшийся возвращаться, был заочно приговорен к смертной казни. Изучение и преподавание политэкономии было ограничено насколько возможно, мода на нее в дворянских обществах исчезла, как прошла и англomania, когда Британия из союзника в войне с Наполеоном превратилась в главного внешнеполитического врага. А.С. Пушкин констатировал: «Французский кадрили заменил Адама Смита». При этом политэкономия вызывала все большее разочарование и в Европе, где характерной была эволюция взглядов Ж. Сисмонди.

В новых условиях весьма смелыми были стремления отдельных купцов узнать больше о политэкономии. Интерес купечества к новым экономическим теориям не был лишь абстрактной тягой к знаниям. Уже декабристы были интересны купцам, экономические программы тайных обществ были выгодны купечеству, самих купцов декабристы считали деятелями прогресса и обещали способствовать отечественной торговле и промышленности в случае своей победы. В противовес этому политика правительства была непродуманной и совершенно невыгодной купцам. Только с 1810 по 1822 г. принято четыре таможенных тарифа, а действия министерства финансов оценивались современниками как ужасные, вогнавшие промышленность и торговлю в паралитическое состояние.

Санктпетербургская контора крупнейшей Российско-Американская компании к 1825 году становится центром Северного общества. Правителем дел РАК был К. Ф. Рылеев. Еще несколько декабристов служило в РАК или были связаны с компанией. Одним из руководителей РАК был адмирал Н.С. Мордвинов, выдающийся русский экономист, предлагаемый декабристами в члены Временного революционного правительства. Сочувствие директоров кампании настроением членов тайного общества способствовало установлению контактов между ними. Наиболее интересны показания на следствии декабристов Г.С. Батенькова и В.И. Штейнгеля. Эти люди по прежним своим службам были известны купцам и поэтому имели среди них многочисленные знакомства и оба устраивались на службу в РАК. Г.С. Батеньков показывал на следствии: «Рассуждения о политическом и гражданском строе государств отнюдь не суть у нас ныне удел тайных обществ: они в частной жизни гласны и в больших городах почти ежедневны и всеобщы как между дворянством, так и между купечеством». В описании своих действий непосредственно перед 14 декабря Г.С. Батеньков отметил: «Чаще всего в сие время бывал я в домах купеческих, и поелику сей класс вообще недоволен стеснительными для торговли постановлениями, то обращение с ним

подстрекало желание перемены». Вопрос о сочувствующих купцах заинтересовал следствие, но правительству, которое представляло в официальных извещениях восстание декабристов выступлением немногих зловредных дворян, было не выгодно привлечением к суду купцов доказывать ошибочность своих заявлений. Поэтому купцы к следствию не привлекались.

Известно, что декабристы и в ссылке много занимались вопросами экономики. Д.И. Завалишин вспоминал, что «в каземате Петровского завода наступил уже период мышления: там писались уже ученые, философские, исторические, а преимущественно экономические трактаты». К сожалению, нет данных, насколько эти сочинения распространялись в потаённой литературе и насколько влияли на современников. Легально возродить интерес к политической экономии попытался в своем журнале «Московский телеграф» Н.А. Полевой, сын купца, сам приехавший в 1820 году в Москву для устройства винокуренного завода. Он не только опубликовал статьи Ж.-Б. Сея, но и в 1827 г. предложил свои соображения: «Искренно желаю, чтобы политическая экономия нашла в любезном отечестве моем людей, которые ревностно занялись бы ее благими выводами. От нас, граждан, столько же зависит благоденствие отечества, сколько и от правительства... Политическая экономия есть одна из тех наук, которые быстрее других развивают здравые понятия о сущности гражданских обществ и приводят нас к истинной стезе общественного счастья». Смелость Н.А. Полевого пришлась не по вкусу властям, и в том же 1827 г. он получил выговор за статьи, не соответствующие духу времени. В 1834 г. журнал вовсе был закрыт.

Запрет трудов ряда зарубежных экономистов неизбежно вел к тайному их изучению, когда важнее был не научный потенциал теорий, а сладость запретного плода. Теории не воспринимаются как раздумья учёных, но становятся символами веры со своими мучениками. Гонения властей на кружки социалистов и сен-симонистов только добавляли популярности запрещаемым идеям. Купцы, не находя понимания у правительства, все охотнее прислушивались к оппозиционным речам, посвященным интересным и близким купечеству экономическим вопросам.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОНЯТИЯ «ОПТИМИЗАЦИЯ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ С УЧЕТОМ ПОЯВЛЕНИЯ ИМПЛИЦИТНЫХ ФАКТОРОВ

*Татаркин А.И., д.э.н., академик РАН,
Иваницкий В.П., д.э.н., профессор,
Назаров Д.М., к.э.н., доцент
г. Екатеринбург*

The ideas of economists and political philosophers, both when they are right and when they are wrong, are more powerful than is commonly understood. Indeed, the world is ruled by little else. Practical men, who believe themselves quite exempt from any intellectual influences, are usually the slaves of some defunct economist. Madmen in authority, who hear voices in the air, are distilling their frenzy from some academic scribbler of a few years back. *Keynes [1936]*.

В экономической науке накоплен достаточный потенциал для проведения качественного анализа концептуальных положений экономической теории с различных точек зрения, представляющих по сути факторный анализ, позволяющий провести декомпозицию периодов развития экономики. Одним из самых популярных таких разбиений на данный момент является классификация, обусловленная сменой технологических укладов, каждый из которых характеризуется некоторым ключевым фактором. В работе¹ раскрывается экономическая сущность этих факторов или их совокупности, которая, по мнению автора, «заключается в падении относительных затрат и универсальной доступности». П. Самуэльсон высказал такую мысль: «само название моей науки – «экономика» – подразумевает экономию и максимизацию».² В целом соглашаясь с автором, но апеллируя к высказыванию Нобелевского лауреата заметим, что в раскрытии экономической сущности ключевого фактора не фокусируется внимание на том, что ключевой фактор может видоизменять и само понятие «экономии и максимизации», то есть понятие оптимальности в экономическом смысле.

В подавляющем большинстве исследований нет никакой связи с периодами развития экономической теории и математического аппарата экономической науки. Чтобы построить научно-теоретический ряд, увязав в нем все перечисленные выше компоненты, в качестве основания для декомпозиции выберем понятие «оптимизации» в экономическом смысле.

До XVII века классическая экономическая теория (А. Смит, Д. Рикардо) была основана на постулатах элементарной математики.

В период с XVII по середину XX века классическая экономическая теория трансформируется в маржинализм и неоклассическую теорию (У. Джевонс, Л.

¹ Экономическая теория на пороге XXI века // Под редакцией Ю. М. Осипова, В. Т. Пуляева, В. Т. Рязанова, Е. С. Зотовой. – М.: Юристъ, 1998. С. 190.

² Samuelson P.A. Market Mechanisms and Maximization. Part III. Rand Corporation, June 29, 1949a.

Вальрас, К. Менгер), кейнсианство (Дж. М. Кейнс и др.) использующую для описания экономических моделей аппарат математического анализа, который позволил резко расширить понятие «оптимизации». Именно в это время, благодаря наличию теоретико-методологических исследований в области математического анализа (теоремы об экстремумах и условных экстремумах) экономисты получили инструменты, позволившие формализовать многие исследования в области оптимизации экономических процессов. В качестве ключевых примеров можно назвать классический труд О. Курно «Исследования математических принципов в теории богатства» и трактат А. Маршалла «Принципы экономической науки», в которых исследовалась проблема оптимизации объема производства с целью достижения максимально возможной чистой прибыли.¹² В середине XX века, благодаря изобретению ЭВМ снизились временные затраты на вычисления и кардинально изменились процессы, связанные с накоплением и обработкой результатов эмпирических исследований в области экономики в том числе. Решение задачи линейного программирования (Л. Канторович, Дж. Данциг, Т. Купманс) по меткому выражению П. Самуэльсона «позволило использовать самые модные средства экономического анализа (исследование операций и теорию оптимального управления) на государственных и частных предприятиях».³ Но при этом изменилось и само понятие «оптимальности» протекающих экономических процессов, оно стало рассматриваться, не только в статике, но и в динамике. Далее в экономике появилась и получила развитие теория ожидаемой полезности и программно-игровой подход (Дж. Нэш, Р. Зельтен, Р. Лукас, Т. Сарджент). Математическое программирование и теория игр изменили подходы не только в экономических исследованиях, но позволили по-другому взглянуть на понятие экстремума и оптимизации. Анализируя ход развития экономической науки, можно отметить, что традиционного аппарата теории игр для объяснения экономических аспектов понятия «оптимизация» стало недостаточно. Оптимальные решения, которые находили, используя имеющийся математический аппарат на самом деле не являлись оптимальными, то есть классическая теория игр стала «бедна» для объяснения развивающихся экономических процессов. Поэтому потребовалось введение в аппарат экономико-математического моделирования новых понятий, которые объясняли бы стратегию поведения агентов экономических систем с учетом асимметрии рынков и динамики оптимизационных процессов.

На наш взгляд ключевыми работами в области экономико-математического моделирования, которые однозначно характеризуют современный этап развития общества, а также тенденции в понимании «оптимизации экономических процессов» явились следующие работы: первая Дж. Акерлоф, М. Спенс, Джозеф Стиглиц, связанная с анализом рынков, обладающих ассиметричной информацией;⁴ вторая Р. Ауманн, Т. Шеллинг, посвященная новому пониманию сути конфликта и сотрудничества в социально-экономическом аспекте с использованием математического

¹ Alchian A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory//Journal of Political Economy, 1950, v. 58, p.211–221.

² Samuelson P.A. Market Mechanisms and Maximization. Part III. Rand Corporation, June 29, 1949a.

³ Леонид Витальевич Канторович: человек и ученый. В 2-х т. Т. 1. Новосибирск: Изд-во СО РАН. Филиал "Гео", 2002. 542 с.

⁴ Stiglitz, J. E., Information and Economic Analysis, in J.M. Parkin and A.R. Nobay, eds. Current Economic Problems (Cambridge: Cambridge University Press), 1975b: pp. 27–52.

аппарата теории игр.¹ Именно эти две работы благодаря наличию в них технологических составляющих, основанных на компьютерных аспектах информационного обмена стали еще более интенсивно влиять на развитие экономической теории и перевели их на качественно новый уровень. Объединяющим моментом этих работ можно считать общий методологический подход – изучение стратегического рационального поведения, когда агенты экономических систем (люди, организации, фирмы и т. д.) стремятся, взаимодействуя друг с другом, максимизировать свою выгоду не немедленно, а на протяжении длительного времени, используя для этого аккумулируемую рынком информацию с учетом ее асимметричности.

Было установлено, что в ходе долгосрочного взаимодействия «игроков» формируются фокальные точки (focal points) – обоюдновыгодные решения, которые обусловлены знанием о взаимных предпочтениях сторон. При этом, участник конфликта может усилить свои позиции путем предоставления достоверных обязательств (credible commitments) – убедительных доказательств, что он будет следовать избранной стратегии несмотря не на что.² Анализ процессов социально-экономического развития общества с этой точки зрения показывает, что принятие любых экономических решений всегда реализуется с одним важным ограничением – влиянием антропогенного фактора на них. Опираясь на введенные понятия можно высказать следующую гипотезу: «человекоподобное поведение этой системы (объективный математический экстремум) смещает в некоторую фокальную точку (субъективный экстремум с учетом предпочтений ЛПР (лиц принимающих решения)). Именно реализации этого и посвящены большинство работ и научных открытий в экономике в современном периоде развития. Наличие эффективных инструментальных методов, средств аккумуляции данных и знаний совершенно по-новому позволяют взглянуть на эту проблему, поскольку они позволяют обнаружить в экономических процессах скрытые, неявные данные, которые могут порождать значимые влияния на них как внутри, так извне. Мы предлагаем назвать это имплицитными факторами.

Имплицитный фактор – это неявный, нетривиальный фактор, оказывающий значимое влияние на деятельность организации, в основе которого лежит скрытая, не учитываемая ранее информация, практически полезная и доступная для генерации знаний и принятия экономически обоснованных решений с учетом предпочтений ЛПР.³ В основе имплицитности лежит возможность практически мгновенной обработки информации, появление технологии глобальных сетей, проектирование и повсеместное использование баз данных и знаний способствуют быстрому принятию оптимальных решений в ходе любой хозяйственной деятельности.

Методика выявления, оценки и формализации имплицитных факторов может быть основана на основных положениях теории нечетких множеств, а его влияние на экономические процессы с помощью теории нечеткого управления.

¹ Белянин А. Томас Шеллинг, Роберт Ауман и теория интерактивных взаимодействий (Нобелевская премия 2005 г. по экономике) – В: Вопросы экономики. 2006, № 1

² Белянин А. Томас Шеллинг, Роберт Ауман и теория интерактивных взаимодействий (Нобелевская премия 2005 г. по экономике) – В: Вопросы экономики. 2006, № 1

³ Назаров Д.М. Фундаментальные основы имплицитности в системе экономического развития организации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 7-14.

Таким образом, концептуальные инновации в экономико-математическом моделировании понятия «оптимизации» на фоне процессов глобализации социума позволяют сформулировать гипотезу об изменении «мировой экономической архитектуры», которая обусловлена, во-первых, невиданными масштабами интеллектуализации экономики, во-вторых, усиливающимся влиянием имплицитных факторов в реальном секторе экономики.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ВЫВОЗА КАПИТАЛА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ

*Хидиятуллина М.Н.
ЧелГУ, г. Челябинск*

В условиях непредсказуемой экономической ситуации на рынке капиталов особое внимание уделяется вопросу вывоза капитала и его последствиям. Утечка капитала за границу, безусловно, негативно сказывается на темпах экономического роста уже в краткосрочном периоде. Если иностранные резиденты начинают активно скупать отечественные облигации, акции, недвижимость и прочие активы, часть национального дохода страны утекает за рубеж в форме процентных начислений, рентного дохода и прибыли. Доходность по внутренним активам частично достаётся иностранным домохозяйствам и фирмам, в результате чего страдают отечественные резиденты. С течением времени устойчивый бюджетный дефицит, финансируемый путем долговой эмиссии, приводит к меньшему запасу капитала в экономике и росту доли отечественных активов, находящихся в руках иностранных резидентов.

Стабильный вывоз капитала в России наблюдается с 1994 года, и по сей день (за исключением 2006 и 2007 гг., в связи с либерализацией движения капиталов). 2014 год ознаменовался рекордным оттоком капитала за последнее десятилетие. По данным Центрального Банка было вывезено 153 млрд.долл. США, что в 2,5 раза больше чем в 2013 и даже больше чем в кризис 2008 года (133.6 млрд.долл. США). Представители Банка России утверждают о временном характере данного явления и комментируют следующим образом: «Существенным фактором увеличения вывоза капитала частным сектором в 2014 году наряду с наращиванием иностранных активов стали выплаты по внешнему долгу компаний и банков в условиях сужения возможностей для рефинансирования долга из-за санкций. В 2015 году ожидается сокращение объема выплат по внешнему долгу, что должно положительно сказаться на показателях оттока капитала», - что и произошло. В 2015 году чистый вывоз капитала частным сектором сократился в 3 раза и составил 57 млрд.долл. США.

Основная масса вывозимого капитала ускорила темп в 4 квартале 2014 года за счет введенных санкций против России и выплатами внешнего долга компаний и банков. По оценкам Сергея Пухова, ведущего эксперта Института «Центр развития» НИУ ВШЭ, уровень рефинансирования внешнего долга компаний не превысил 60%, что делает российскую экономику неустойчивой и способствует увеличению вывоза денежной массы реальным сектором экономики. Выплаты внешнего долга, вывоз капитала и относительно слабым

рубль тормозит развитие экономики России, так как снижается потребительский спрос, потребительская платежеспособность и продолжает негативно сказываться на инвестиционной привлекательности. Утечка капитала из России, без возможности заимствования на глобальных рынках, плюс низкие цены на нефть заставляют задуматься и надеяться на мобилизацию экономики и структурные улучшения.

Внешний долг РФ остается колоссальным (538 млрд. долл. США), даже несмотря на тенденцию к сокращению, а объемы международных резервов уже опустились ниже 400 млрд. долл. США. Учитывая тот факт, что более 80% долга это иностранная валюта, и мы продолжаем наблюдать снижение цен на нефть, то отечественные резервы будут продолжать опустошаться и далее.

Неоклассическая экономическая теория

ПРИНЦИП АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ВЫБОРЕ ИНСТРУМЕНТОВ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ¹

*Бедрина Е.Б., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Мировая история регулирования миграционных процессов характеризуется многообразием средств и подходов. Управление миграцией населения в странах Персидского залива отличается от управления в Западной Европе и США. Выбор инструментов миграционной политики конкретной страны индивидуален и зависит от ряда обстоятельств: экономической ситуации, приоритетов и целей государственного регулирования, качественных характеристик миграционных потоков, накопленного опыта, общественного восприятия миграционных процессов, особенностей интеграции и, в конечном счете, от определения миграционной доктрины государства.

Отсутствие единого рецепта управления миграционными процессами, их многоаспектность и разнообразие страновых условий создают сложности в разработке и формировании миграционной политики. Эта сложность, скорее всего, и привела к краху политики мультикультурализма, активно проводимой в странах Западной Европе с 70-х гг. XX в.

Россия не является завидным исключением из списка стран, испытывающих проблемы с регулированием миграционных процессов. Формирование её миграционной политики идет по пути проб и ошибок, на смену одних инструментов приходят другие, водятся новые привилегии и ограничения. Также очевидно, что, неопределенность целей развития, небогатый собственный опыт и борьба интересов различных слоев общества актуализируют данную проблему в современных условиях.

Радужное восприятие иммиграции, имевшее место в начале 2000-х, сменяется настороженностью. Как свидетельствуют социологические опросы, большинство населения России негативно относятся к внешней миграции². Многие исследователи считают, что иммиграционная политика, проводимая в современной России, неэффективна. Так, С.В. Рязанцев и Е.Е. Письменная отмечают ее противоречивость, ведущую к росту неформальных практик³, И.В. Ивахнюк – хаотичность, допускающую нетерпимость и рост ксенофобии по отношению к мигрантам⁴, М.В. Макарова – ее «провалы» в реализации программ по привлечению соотечественников⁵.

Естественно, что отношение к иммиграции со стороны принимающего сообщества находится в прямой зависимости от эффективности миграционной

¹ Публикация подготовлена в рамках проекта РГНФ №16-02-00422 «Мониторинг внешней трудовой миграции в разработке инструментария повышения социально-экономического благополучия регионов России»

² ВЦИОМ: мигранты - главная угроза России [Электронный ресурс]. URL: [/http://ronsslav.com/wp-content/uploads/2013/08/full_vtomchesle.jpg](http://ronsslav.com/wp-content/uploads/2013/08/full_vtomchesle.jpg)

³ Рязанцев С.В., Письменная Е.Е. Роль международной миграции в демографическом и социально – экономическом развитии России // SPERO. - 2006. - № 5. - С. 151-170.

⁴ Ивахнюк И.В. Перспективы миграционной политики России: выбор верного пути. – М.: МАКС Пресс, 2011, с. 62-63.

⁵ Макарова М.В. Миграционная политика Российской Федерации: проблемы, тенденции и перспективы развития. Научное издание. Монография – М.: МГГЭИ, 2013, с. 15-18.

политики, а значит, от выбора и умения использовать инструменты регулирования миграционных потоков.

Итак, понимая, что современная миграция в Россию носит преимущественно трудовой характер, попробуем подойти к данной теме с позиции неоклассической экономической теории, применив концепцию альтернативных издержек австрийского экономиста Фридриха фон Визера¹ к выбору инструментов миграционной политики.

Во-первых, теория альтернативных издержек предполагает рациональное поведение экономических субъектов. Исходя из этого, инструменты миграционной политики должны обеспечить безубыточность миграционных процессов для принимающего сообщества, а именно, доходы от иммиграции должны, по крайней мере, покрыть ее издержки:

$$\sum_{i=1}^n TC_m \leq \sum_{i=1}^n TR_m, \quad (1)$$

где:

TC_m – социально-экономические издержки миграции;
 TR_m – доход от миграции.

В противном случае данная транзакция будет считаться неэффективной и вызовет бурю недовольства со стороны автохтонного населения, а требование «закрыть границу для иностранной рабочей силы» будет вполне обоснованным в соответствии с рассматриваемой концепцией. Хотя могут быть исключения. К примеру, прием беженцев, вынужденных переселенцев, реализация сионистской доктрины и пр.

Теперь рассмотрим структуру социально-экономических издержек миграции и выгод от ее наличия. Понятно, что в издержки миграции со стороны принимающего сообщества входят расходы на выполнения функции государства по регулированию миграционных процессов: содержание аппарата управления, издержки контроля, депортации и пр. Назовем их государственными издержками. Однако, в ходе реализации этих функций, возникают экстерналии, т.е. издержки, лежащие на плечи «не по своей воле» принимающего сообщества: оказание экстренной медицинской помощи, прием детей мигрантов в детские сады, оказание образовательных услуг детям мигрантов и пр. В свою очередь, получаемый доход от миграции, мы можем измерить традиционно: через пополнение государственного бюджета за счет НДФЛ или авансового платежа по НДФЛ и вклада мигрантов в рост ВВП.

В случае неэффективной миграционной политики экстерналии могут значительно превысить, как государственные издержки, так и доход от миграции. С учетом экстерналий, наша формула будет выглядеть следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n TC_m = \sum_{i=1}^n TC_g + \sum_{i=1}^n TC_e$$

или

$$\sum_{i=1}^n TC_g + \sum_{i=1}^n TC_e = \sum_{i=1}^n TC_{g+e} \leq \sum_{i=1}^n TR_m \quad (2)$$

где:

TC_g – государственные издержки;
 TC_e – экстерналии;
 TR_m – доход от миграции.

¹ Фридрих фон Визер. Теория общественного хозяйства / Австрийская школа в политической экономии: К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визер: Пер. с нем./ Предисл., коммент., сост. В.С.Автономова. -- М.: Экономика, 1992.

Во-вторых, необходимо помнить, что государственное регулирование подразумевает субъектно-объектные отношения. Их противоречивость кроется в ценностном восприятии инструментов государственного регулирования миграции принимающим сообществом и мигрантами. При этом у последних всегда остается альтернатива – выйти за пределы регулируемого пространства, пополнив теневой сектор. В связи с чем, возникает потребность сравнить издержки и доходы самих мигрантов. Естественно что, чем меньше эта разница, тем больше заинтересованность мигрантов уйти в теневой сектор. В связи с чем, можно сделать еще один вывод: задача государства найти такой инструмент регулирования, при котором будет происходить максимизация совокупного дохода, получаемого обществом от миграции при условии минимизации издержек мигрантов:

$$\begin{cases} TR_m = f(TC_{g+e}) \rightarrow \max \\ TC_{im} = f(TR_m) \rightarrow \min \\ TR_{im} \geq TC_{im} \end{cases} \quad (3)$$

где,

TR_m – доход от миграции;

TC_{g+e} – государственные издержки и экстерналии миграции;

TR_{im} – доход мигрантов;

TC_{im} – издержки мигрантов.

В третьих, при проведении дифференцированной политики миграции и использовании нескольких альтернативных инструментов легализации мигрантов одновременно, возникает ситуация конкурентного выбора. В этих условиях мигрант будет минимизировать свои издержки, избрав тот способ легализации, который обойдется ему дешевле. В связи с чем, возникает необходимость сохранения еще одного равенства:

$$\sum_{i=1}^n TC_{im1} = \sum_{i=1}^n TC_{im2} \quad (4)$$

где,

TC_{im1} – издержки мигрантов при возможности выбора первого способа легализации;

TC_{im2} – издержки мигрантов при возможности выбора второго способа легализации.

Иллюстрацией к данному утверждению может служить российская практика одновременного применения разрешения на работу и патента на трудоустройство к физическим лицам, возникшая в отношении к мигрантам из стран с безвизовым въездом в связи с внесением поправок в закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации»¹, вступившие в силу 1 июля 2010 г. и просуществовавшая до конца 2014 г. Первоначальная идея введения патентов заключалась в выявлении и легализации группы иностранных граждан, работающих у физических лиц. Кроме того, государство намеревалось посредством патентов увеличить поступления в бюджет.

Патент имел строго очерченную сферу применения: только деятельность по найму у физических лиц на основании трудового договора или гражданско-

¹ Статья 13.3 Федерального закона от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации».

правового договора на выполнение работ (оказание услуг) для личных, домашних и иных подобных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Однако, в данной паре ограничений «разрешение» существенно уступало «патенту». Последний был удобнее с точки зрения трудоустройства, позволял дольше безвыездно находиться в стране пребывания, не требовал прохождения медицинского освидетельствования (по мнению чиновников) и предоставлял более льготный режим налогообложения. В связи с чем, спрос на патенты на трудоустройство мигрантов имел тенденцию к росту. Как писал об этом О.Р. Халиков: «существующая на сегодняшний день система патентов ставит под угрозу действующую систему квотирования»¹.

Данную ситуацию хорошо иллюстрируют показатели оформления разрешений на работу и патентов на трудоустройство иностранных граждан и лиц без гражданства в Свердловской области, являющейся показательной с точки зрения качественных и количественных показателей миграции. Как видно из рисунка, уже в 2012 г. количество выданных патентов на трудоустройство в регионе превысило количество выданных разрешений на работу, а затем с каждым годом доля выданных патентов увеличивалась.

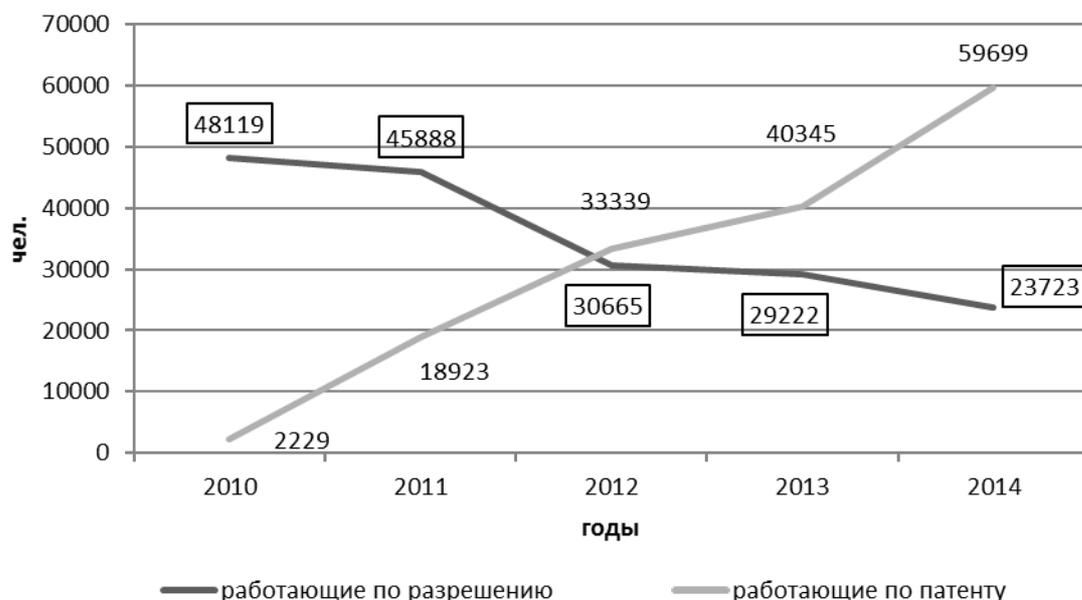


Рис. 1. Динамика оформленных разрешений на работу и патентов в Свердловской области 2010 – 2014 гг.²

Кроме того, в ряде регионов, например, Северо-Кавказского округа после появления права на «патенты», «разрешения» потеряли актуальность и перестали использоваться. Хотя это не означало, что мигранты не трудоустраивались на работу к юридическим лицам. Просто при разработке данных поправок не был учтен принцип альтернативных издержек. Работодатели охотно нанимали мигрантов с патентами без официального

¹ Халиков О.Р. Анализ актуальных тенденций современного рынка труда в России // Имущественные отношения в РФ. –2011. № 12. С. 103.

² Составлено по Аналитическим отчетам, характеризующие миграционную ситуацию и деятельность УФМС России по Свердловской области по реализации государственной миграционной политики в регионе за 2011, 2012, 2013, 2014 гг. [Электронный ресурс].URL: <http://ufms-ural.ru/>

оформления, экономя на издержках. Особенно это было удобно для предприятий и организаций, сталкивающихся с сезонным характером производства.

О наличии данной практике свидетельствуют и наши социологические исследования, проведенные в марте-апреле 2014 г. в одном из крупных городов Свердловской области – Первоуральске на площадке территориального подразделения УФМС по Свердловской области (Бедрина Е.Б., Струин Н.Л., Черных Ю.А., 2014).

Таким образом, представляется важным при разработке и реализации инструментов проведения миграционной политики использовать взвешенный подход, основывая свой выбор на «добром» принципе альтернативных издержек.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: НАУКА ИЛИ ИДЕОЛОГИЯ?¹

*Горбунов В.К., д.ф.-м.н., профессор
УлГУ, г. Ульяновск*

1. О кризисном состоянии современной системы знаний «Экономика» (Economics), казалось бы, написано и высказано в научном формате более чем достаточно, чтобы, наконец, предложить конструктивную антикризисную научную программу. Предметом экономики как профессии со времён А. Смита понимается анализ стоимости производственных факторов и благ, и основатели неоклассической экономической теории У. Джевонс и Л. Вальрас, взяв за основу экономические представления Смита, объявили своей целью и программой будущих исследований построение Economics как науки по образцу механики и физики, т.е. как системы доказательных знаний об экономических объектах и процессах, соответствующих фактам и позволяющим вырабатывать новые экономические знания. При этом стоимость и цены стали основным предметом исследования. Однако эти цели до настоящего времени не достигнуты и даже объявлены недостижимыми. В 1997 году Д.С. Львов написал: "современная экономика не имеет «теоретического ядра», которое признавали бы экономисты с самыми разными взглядами".²

Морис Алле (Нобелиат, 1988)³ связывал трудности становления Economics как науки с тем, что "её исходный материал тесно связан с интересами и идеологиями" и указывал эффект "тирании господствующих доктрин", препятствующий 'онаучиванию' Economics. В.М. Полтерович, проанализировав основные кризисные моменты Economics, предложил⁴ пересмотреть цели экономической теории, и вместо проблем стоимости и цен строить "общий социальный анализ как науку о функционировании

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект 14-06-0041 "Развитие теории и математических моделей рыночного спроса и общего экономического равновесия".

² Росс. эконом. журнал. 1997, №1, с. 77.

³ Алле М.: Экономика как наука. М.: Наука для общества, РГГУ, 1995 (ориг. 1967), с.28; Современная экономическая наука и факты. М.: // THESIS. 1994, вып. 4. (ориг. 1990).

⁴ Полтерович В.М. Обществ. науки и современность. 2011, № 2.

общественных институтов и о поведении человеческих коллективов в рамках этих институтов". Другие альтернативы Economics также отказываются от проблемы ценообразования и анализа рынков.

2. Кризис экономической теории заключается в первую очередь в том, что её основа – теория потребительского спроса – построена в рамках методологического индивидуализма – основы либеральной идеологии – как нормативная математическая теория индивида со свойствами рациональности и независимости, не соответствующими реальности. На основе теории индивида не удалось построить теорию коллективного рыночного спроса – объект практического интереса. Это было установлено в работах У. Гормана и П. Самуэльсона.¹

Теория индивидуального спроса Джевонса-Вальраса была взята за одну из основ теории экономического равновесия К. Эрроу и Ж. Дебре, ставшей центральной в Economics. В теории Эрроу и Дебре удалось доказать существование равновесия, но при естественных, как считается, предположениях относительно свойств индивидуальных предпочтений множество равновесий может быть каким угодно (теорема Зонненшейна-Мантеля-Дебре), но 'корабль Economics' так и плывёт с бракованным грузом. При этом сторонники экономического либерализма настаивают на принципиальной нормативности экономической теории, сопротивляясь процессу её онаучивания,² и относят её к Humanities.

3. В наших работах³ предложен и обоснован пересмотр теории потребительского спроса на основе концепции консолидированных потребителей исследуемого рынка как исходного объекта и понятия статистического ансамбля потребителей. При этом практически вся аналитическая теория индивидуального спроса становится научной теорией агрегированного рыночного спроса, т.е. доказательной и верифицируемой по торговой статистике. Это, в свою очередь, позволяет пересмотреть теорию экономического равновесия, взяв за основу модель равновесия Касселя-Вальда (1936) с консолидированным представлением потребительского спроса.⁴ Эта модель в нашей модификации (2011, 2013) становится прикладной вычислимой моделью равновесия, представляющей экономику с любой степенью централизации управления и любыми формами собственности, следовательно, идеологически инвариантной моделью – теоретическим ядром экономической науки Д.С. Львова.

¹ Gorman W.M. Community preference fields // *Econometrica*, 1953. V. 21, No. 1; Самуэльсон П.А. Общественные кривые безразличия // *Вехи экономической мысли*. В 6 т. / Ред. В.М. Гальперин. СПб.: Экономическая школа. Т. 4. 1999 (1956).

² Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее // *Вопросы экономики*. 2012. № 10.

³ Горбунов В.К.: Математическая модель потребительского спроса: Теория и прикладной потенциал. М.: Экономика. 2004 (РГНФ № 03-02-16025); Экономическое равновесие и агрегирование покупателей: реабилитация теоремы Вальда // *Журнал экономической теории*. 2011, № 3; К теории рыночного спроса: регулярность и экономическое равновесие // *Экономическая наука современной России*. 2013, № 4; Потребительский спрос: Аналитическая теория и приложения. Ульяновск: УлГУ. 2015 (РФФИ № 15-06-07018). Горбунов В.К., Козлова Л.А. Моделирование рыночного потребительского спроса и аналитические индексы спроса // *Вопросы статистики*. 2015, № 6.

⁴ Dorfman R., Samuelson P., Solow R. *Linear Programming and Economic Analysis*. N.Y.: McGraw-Hill, 1958.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИХ ОЦЕНКА¹

*Горбунов В.К., д.ф.-м.н., профессор
Крылов В.П.
УлГУ, г. Ульяновск*

Малое предпринимательство (МП) в соответствии с современным законодательством (Росстат, 2008) – это совокупность индивидуальных предпринимателей и предприятий численностью до ста человек, создающих продукты и услуги для населения и других экономических агентов с целью получения прибыли. В качестве производственных фондов здесь часто используются помещения, машины и оборудование личного пользования, поэтому показатель "производственные фонды" в малом предпринимательстве не является показателем отчётности и контроля, но государство, поощряющее развития этого сектора рыночной экономики, учитывает производственные инвестиции частных предпринимателей и поощряет их соответствующей налоговой политикой. Это создаёт предпосылки введения показателя "эффективные производственные фонды" (ЭПФ) для сектора МП достаточно крупного территориального образования – крупного города, региона или страны – аналогично тому, как это сделано в наших работах² для экономики России и некоторых её регионов. В этих работах за основу взято понятие "эффективные основные фонды" из работы И.Б. Воскобойникова.³ Метод комплексной оценки ЭПФ одновременно с параметрами "капитальной" производственной функции по данным о производственных инвестициях был предложен в статье (Горбунов, Львов, 2012) и развит в алгоритмическом отношении в указанных статьях и диссертации А.Г. Львова.⁴

Распространение понятия ЭПФ и метода оценки этого экономического показателя на малое предпринимательство позволяет использовать метод ПФ для анализа сектора МП в традиционном варианте, когда в качестве основного фактора используются не производственные инвестиции, учитываемые официальной статистикой.⁵ Из зарубежных исследований нам известна близкая

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект № 16-06-00372.

² Горбунов В. К., Львов А. Г. Построение производственных функций по данным об инвестициях // Экономика и матем. методы. 2012. Вып. 2.; Горбунов В.К., Крылов В.П., Львов А. Г. Оценка эффективных фондов методом производственных функций // XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Кн. 1. Изд. дом «Высшая школа экономики». М. 2014; Горбунов В.К., Крылов В.П. Оценка эффективности основного капитала предприятий методом производственных функций (авторское название "Эффективные производственные фонды региона и их оценка методом производственных функций") // Экономика региона. 2015. №3.

³ Воскобойников И. Б. О корректировке динамики основных фондов в российской экономике // Экономический журнал ВШЭ. 2004. № 1.

⁴ Львов А. Г. Развитие методов построения производственных функций: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13. УГТАУ, Уфа. 2012.

⁵ Сюань Ян. Факторы и стратегии развития малого промышленного бизнеса (на примере России и Китая): автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. ЦЭМИ РАН, М. 2007; Горбунов В.К., Деревенский В.Г. Производственные функции малого предпринимательства регионов России: о методе «пространственной регрессии» // Вестник Московского университета. Сер. 21. Управление (государство и общество). 2015. № 1.

в алгоритмическом отношении работа М. Doms,¹ в которой для построения ПФ по данным об инвестициях (с одновременной оценкой амортизации) применён панельный метод наименьших квадратов для группы сталелитейных заводов, использующих одинаковую технологию. Недавняя монография S.T. Hackman,² охватывающая широкий круг экономико-математического анализа реальных производственных проблем методом ПФ, зарубежных работ по оценке эффективного капитала не отражает.

В докладе будет изложен метод комплексной оценки параметров "капитальной" ПФ одновременно с оценкой динамики эффективных фондов, а также результаты его применения для отрасли консолидированного малого предпринимательства Приволжского федерального округа (ПФО).

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МОДЕЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИЗБЫТОЧНОГО СПРОСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Ивлиев И. В., к.э.н., доцент,
Ивлиева Е. А., к.э.н., доцент,
УрГЭУ, г. Екатеринбург*

Основная идея подхода по расширению положительного избыточного спроса заключается в следующем. Если при данных ценах созданная величина добавленной стоимости в сравнении с величинами других макроагрегатами счетов производства, образования, распределения (перераспределения) и использования доходов, а так же счета операций с капиталом, обеспечивает рост соответствующей пропорции, то ее использование означает достижение положительного избыточного спроса.

При положительном избыточном спросе рыночные агенты будут стремиться предлагать более высокие цены. Например, производство отдельных видов инновационных товаров повысит спрос на более квалифицированный труд, что увеличит стоимость потока добавленной стоимости, использованного на оплату труда наемных работников. В противоположном случае, участники рынка будут стремиться снизить стоимость потока. И в том, и другом случае результатом конкретного рыночного поведения будет изменение величины стоимостного потока "ВВП", который рассчитывается на основе метода обоснованных оценок и зависит от результатов производственной деятельности, конъюнктуры рынка и экономической политики правительства.

Традиционно, на оси абсцисс откладывают объемы соответствующих стоимостных потоков, а на оси ординат - уровень цен за определенное количество оборотов; можно построить зависимость для определения рыночного равновесия любого потока. При этом база данных СНС-93 позволяет рассчитывать "Р" как в рыночных, так и в основных ценах. Данное обстоятельство может усилить экономический смысл объекта исследования

¹ Doms M. Estimating capital efficiency schedules within production functions // Economic Inquiry. 1996. V. 34. Is. 1.

² Hackman S.T. Production Economics: Integrating the Microeconomic and Engineering Perspectives. - Berlin: Springer. 2008.

(потока), показать его роль и значимость в процессе рыночного оборота и воспроизводства.

Данная модель позволяет распознать динамику общего равновесия за определенный период времени. Существующие таблицы СНС в любых ценах дают представление о равновесных значениях всех макроагрегатов. Причем, уровень цен, характеризующих стоимостной объем каждого потока, обеспечивает равновесие всех потоков (принцип перехода обоснованной оценки в последующий счет). То есть при ценах, обеспечивающих равновесие рынка, можно выявить интервалы как отрицательного, так и положительного избыточного спроса. Другими словами, избыточный спрос каждого потока зависит не только от уровня стоимости данного потока, но и от стоимости других потоков. Например, стоимость потока “оплата труда наемных работников” влияет на спрос потока “валовой прибыли и валовых смешанных доходов”. Даже если в текущий момент потоки не имеют общих потребителей, ценность одного потока влияет на формирование выбора конечными потребителем степени участия в том или ином потоке

Для оценки отклонений от рыночного равновесия и описания потоков общая модель обогащается использованием соотношения “Кр”. Это соотношение и есть пропорция, в которой объем стоимостного потока каждого элемента (макроагрегата) счета сопоставляется со всеми другими стоимостными потоками (макроагрегатами) счета. Данный метод, думается, достаточно эффективно можно использовать для описания фрагментарных событий, характеризующих предельные величины положительного избыточного спроса и условия проведения новой индустриализации. Обогащенная модель позволяет более наглядно увидеть изменения избыточного спроса соответствующих стоимостных потоков (валовой прибыли и валовых смешанных доходов, оплаты труда наемных работников и т.д.), а так же в целом показать развитие внутренней или национальной экономики. В докладе приведены оценки положительного и отрицательного избыточного спроса по важнейшим макроагрегатам за последние 20 лет.

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА И РЕАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ

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

Кривая Филлипса отражает взаимосвязь инфляции и безработицы и связана с именем английского экономиста А. Филлипса, который в 1958 г. проанализировал взаимосвязь между уровнем безработицы и ставкой заработной платы в Великобритании. Он установил обратную зависимость между уровнем безработицы и приростом номинальной заработной платы.

В современной интерпретации в кривой Филлипса вместо темпа прироста заработной платы используют показатель темпов инфляции, считая, что они изменяются аналогично.

Следует отметить, что кривая Филлипса была построена на основе анализа инфляции спроса, которая преобладала до 70-х годов XX века. Однако в дальнейшем в развитии инфляционных процессов в значительной степени проявились факторы инфляции издержек. Характерная для предшествующего периода обратная зависимость между уровнями безработицы и инфляции

стала нарушаться, а кривая Филлипса – подвергаться сомнению в теории, что нашло подтверждение и в реальной экономике.

Так, М. Фридмен и Э. Фелпс независимо друг от друга пришли к выводу, что в долгосрочном периоде отсутствует обратная зависимость между инфляцией и безработицей.

По их мнению, в положении долгосрочного равновесия устанавливается естественный уровень безработицы. Если при полной занятости увеличивается совокупный спрос, то уровень безработицы становится ниже естественного, а темпы инфляции увеличиваются. В краткосрочном периоде инфляционные ожидания рабочих отстают от фактических темпов инфляции, что снижает их реальную заработную плату.

Однако, по мнению М. Фридмена и Э. Фелпса, в долгосрочном периоде ситуация должна измениться. Ценовые ожидания рабочих постепенно придут в соответствие с действительной величиной инфляции, последуют требования о повышении номинальной заработной платы, удовлетворение которых приведет к росту издержек предпринимателей и снижению их заинтересованности в найме дополнительных рабочих и развитии производства. По мере повышения реальной заработной платы до уровня, соответствующего положению долгосрочного равновесия, безработица вернется к естественному уровню. Следовательно, в долгосрочном периоде темп инфляции увеличился, а безработица по-прежнему находится на естественном уровне.

Анализ развития экономики России показывает неоднозначную зависимость между темпами инфляции и безработицы.

Так, за период с 1994 по 1997 г. в России снижались темпы инфляции при увеличении уровня безработицы. Однако, начиная с 1998 г., происходят изменения, не соответствующие кривой Филлипса. Так, в 1998 г. уровень инфляции существенно повысился по сравнению с предшествующим годом (76,7%) и составил 84,4% при увеличении уровня безработицы на 12,7%. В 1999–2005 гг. ежегодно снижались и уровень безработицы, и темпы инфляции за исключением 2003 г. В период с 2004 г. по 2015 гг. обратная зависимость наблюдалась только четыре года.

Рассматривая развитие российской экономики в последние десятилетия рыночных преобразований, следует отметить, что обратная зависимость между инфляцией и безработицей нарушается не только в долгосрочном периоде, как полагали М. Фридмен и Э. Фелпс, но и в краткосрочном периоде, причем в противоположных экономических ситуациях.

Так, в 1999–2005 гг. наблюдалась тенденция снижения и темпа инфляции, и уровня безработицы в России в условиях экономического роста, повышения коэффициента монетизации, ежегодного роста инвестиций, увеличения реальных доходов населения.

Вместе с тем увеличение и темпа инфляции, и уровня безработицы происходило в кризисные периоды развития российской экономики, в частности, в последние месяцы 1998 г. после августовского дефолта, в конце 2008–2009 гг., в 2014–2015 гг. В эти периоды происходил спад производства, уменьшались инвестиции, снижались реальные доходы или замедлялись темпы их роста.

Таким образом, развитие российской экономики в период рыночных преобразований неоднозначно отражает взаимосвязь безработицы и инфляции, соответствующую кривой Филлипса.

АНАЛИЗ УСПЕШНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

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

Понятие успешности является новым для описания состояния экономических субъектов. Под успешностью предприятия мы понимаем его «бытийную жизнеспособность»,¹ то есть способность бизнеса нормально функционировать в экономике в течение достаточно длительного периода времени. Однако этим не ограничивается оценка успешности, которая по нашему мнению, должна также учитывать способность предприятия расти, способность приносить прибыль и превосходить конкурентов. Все эти параметры составляют систему характеристик предприятия, которая позволит отнести его к одному из классов успешности.

Проведенное исследование предприятий малого бизнеса опирается на методику оценки успешности, предложенную Плетневым Д.А. Николаевой Е.В.² При расчете агрегированного коэффициента успешности использовались такие данные как: темп прироста выручки от реализации, рентабельность продаж, рентабельность капитала, а также период существования предприятия. Рассчитанный показатель успешности позволяет отнести предприятия к одному из видов: лидер успешности, успешное и неуспешное.

В данном исследовании было оценено 1225 предприятий малого бизнеса из обрабатывающей промышленности России (данные за 2008-2013 годы). Были проанализированы такие сферы деятельности как: производство пищевых продуктов, включая напитки, производство машин и оборудования, производство готовых металлических изделий, производство электрических машин, химическое производство и другие.

В ходе исследования были получены следующие результаты. В среднем по всей выборке 20% предприятий оказались лидерами успешности, 60% - успешными предприятиями и около 20% неуспешными. Обращает на себя внимание то факт, что в число успешных попала достаточно большая доля предприятий (в совокупности около 80%). Это объясняется нашей трактовкой успешности как бытийной жизнеспособности бизнеса – успешны те предприятия, которые способны к длительному функционированию и притом способны демонстрировать результаты лучше, чем у конкурентов. Таким образом, даже имея невысокий уровень рентабельности продаж или умеренные темпы роста доходов, что в период экономического спада проявляется у большинства предприятий малого бизнеса, предприятие может считаться успешным в сравнении с менее эффективными конкурентами.

Полученные результаты по различным сферам деятельности также в большинстве своем подтверждают такое распределение (рис.1).

¹ 1. Бархатов, В.И. Сравнительный анализ подходов к определению понятия «успешность бизнеса» в современной науке / В.И. Бархатов, Д.А. Плетнев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 18 (347). – С. 8-18.

² 2. Плетнев Д.А., Николаева Е.В. Методология интегральной оценки успешности предприятий малого и среднего бизнеса в России // Журнал экономической теории. -2015. - № 4. - С. 66-77.

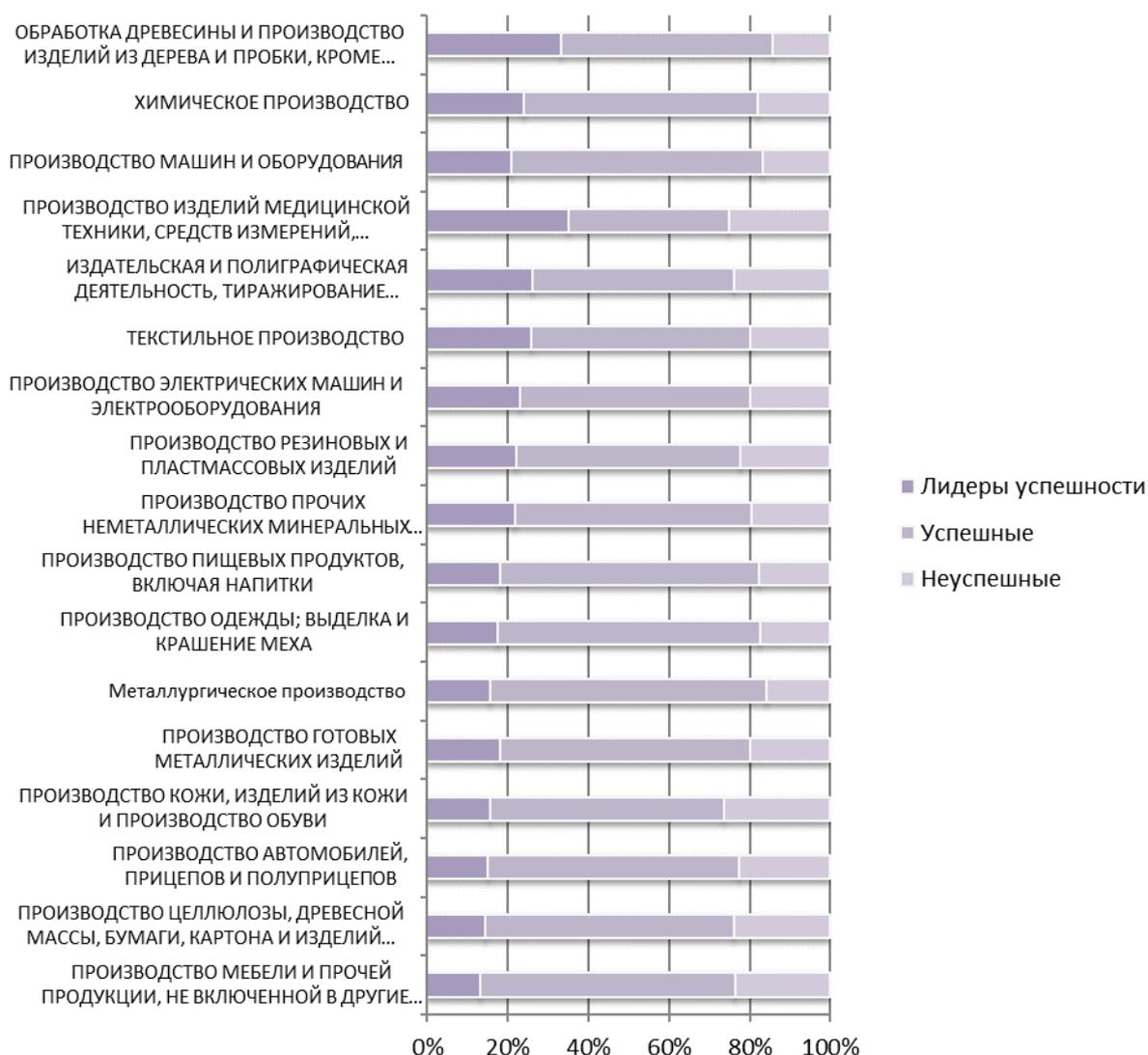


Рис. 1. Удельный вес лидеров, успешных и неуспешных предприятий по отраслям обрабатывающей промышленности России

В рамках исследованной совокупности можно выделить сферы деятельности, где малый бизнес развивается наиболее или наименее успешно. Так наибольший удельный вес успешных предприятий (включая лидеров успешности) в сфере обработки древесины и производства изделий из дерева (около 86%). В этой же сфере деятельности наблюдается и наибольшая доля лидеров успешности – 33% (когда в большинстве других сфер около 20% лидеров успешности). Большая доля неуспешных предприятий в сфере производства кожи, изделий из кожи и обуви (26%). Низкие результаты по числу успешных предприятий наблюдаются в издательской и полиграфической деятельности, целлюлозно-бумажной промышленности и производстве мебели, производстве изделий медицинской техники (удельный вес неуспешных предприятий здесь достигает 24-25%). В остальных сферах деятельности наблюдается более равномерное, близкое к среднему (20/60/20) распределение малых предприятий по выделенным нами группам.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДИКИ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УСПЕШНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

*Николаева Е.В., к.э.н.
Плетнёв Д.А., к.э.н., доцент
ЧелГУ, г. Челябинск*

Понятие успешности является новым для описания состояния экономических субъектов. Под успешностью предприятия мы, действуя в русле доминирующей в России и на Западе подхода, понимаем его «бытийную жизнеспособность»¹ бизнеса, то есть его способность нормально функционировать в экономике в течение достаточно длительного периода времени. Однако такое определение дает только общее представление о возможностях оценки успешности. На практике методика, позволяющая оценить успешность конкретных предприятий, должна учитывать такие компоненты, конкретизирующие «жизнеспособность» предприятия, такие как способность расти, способность приносить прибыль и превосходить конкурентов. Все эти параметры составляют систему характеристик предприятия, которая позволит отнести его к одному из классов успешности.

Проведенное исследование предприятий малого бизнеса опирается на методологический подход к оценке успешности, предложенный нами в статье.² При расчете интегрального показателя успешности использовались такие данные как темп прироста выручки от реализации, рентабельность продаж, рентабельность капитала, а также период существования предприятия. Рассчитанный показатель успешности позволяет отнести предприятия к одному из видов: лидер успешности, успешное и неуспешное.

В данном исследовании было оценено 1225 предприятий малого бизнеса из обрабатывающей промышленности России (данные за 2008-2013 годы). Были проанализированы такие сферы деятельности как: производство пищевых продуктов, включая напитки, производство машин и оборудования, производство готовых металлических изделий, производство электрических машин, химическое производство и другие.

В ходе исследования были получены следующие результаты. В среднем по всей выборке 20% предприятий оказались лидерами успешности, 60% - успешными предприятиями и около 20% неуспешными. Обращает на себя внимание то факт, что в число успешных попала достаточно большая доля предприятий (в совокупности около 80%). Это объясняется нашей трактовкой успешности как бытийной жизнеспособности бизнеса – успешны те предприятия, которые способны к длительному функционированию и притом способны демонстрировать результаты лучше, чем у конкурентов. Таким образом, даже имея невысокий уровень рентабельности продаж или умеренные темпы роста доходов, что в период экономического спада

¹ Бархатов, В.И. Сравнительный анализ подходов к определению понятия «успешность бизнеса» в современной науке / В.И. Бархатов, Д.А. Плетнев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 18 (347). – С. 8-18.

² Плетнёв Д.А., Николаева Е.В. Методология интегральной оценки успешности предприятий малого и среднего бизнеса в России // Журнал экономической теории. -2015. - № 4. - С. 66-77.

проявляется у большинства предприятий малого бизнеса, предприятие может считаться успешным в сравнении с менее эффективными конкурентами. Также полученный результат позволяет сделать сходные выводы о доле успешных предприятий, как и проведенный ранее опрос руководителей предприятий малого и среднего бизнеса.¹ Полученные результаты по различным сферам деятельности также в большинстве своем подтверждают такое распределение (рис.1).

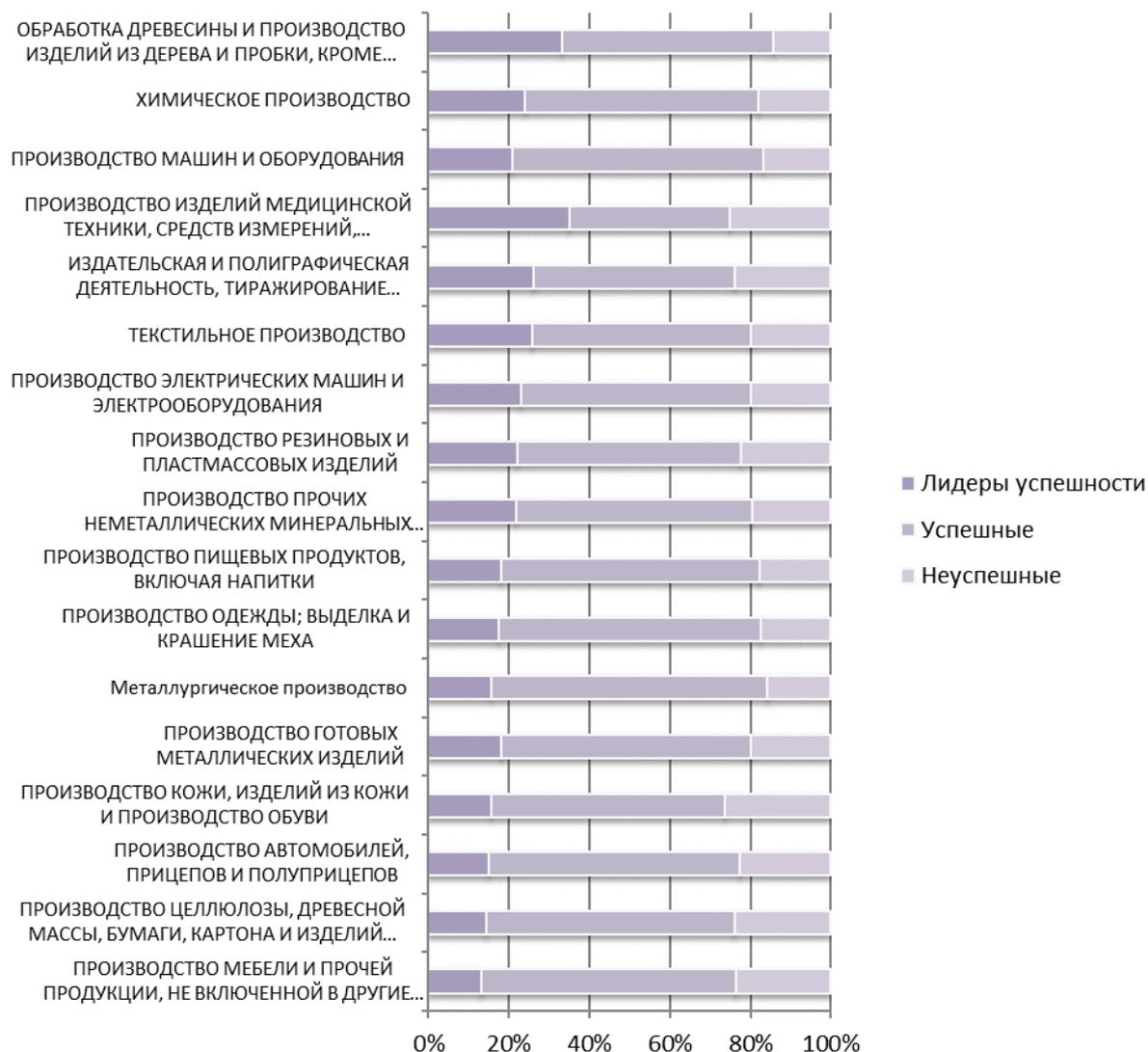


Рис. 1. Удельный вес лидеров успешности, успешных и неуспешных малых предприятий по отраслям обрабатывающей промышленности России

Средние значения показателей, по которым делался вывод об успешности предприятий, представлены в таблице 1. Анализируя их значения, можно сделать вывод, что вариация всех трех основных показателей, на основе которых делается вывод об успешности предприятия, существенная, т.е. все выбранные показатели влияют на результат отнесения того или иного предприятия к той или иной группе.

¹ Плетнёв Д.А., Николаева Е.В. К вопросу о факторах успешности среднего и малого бизнеса в современной России // «Управление экономикой в стратегии развития России»: Материалы международного управленческого форума. М.: ГУУ. 2014. С. 229-231

Таблица 1 – Средние значения показателей (в 2013 г.), на основе которых делался вывод об успешности предприятий по каждой группе

№ п/п	Показатель	В среднем по выборке	Среди лидеров успешности (246 предприятий)	Среди успешных (737 предприятий)	Среди неуспешных (237 предприятий)
1.	Темп прироста выручки	10,5%	0,9%	-8,6%	-27,3%
2.	Рентабельность продаж	0,8%	8,8%	1,1%	-11,3%
3.	Рентабельность активов	0,9%	11,5%	1,3%	-8,7%
4.	Год начала ведения бизнеса	1995	1995	1995	1996

В рамках исследованной совокупности можно выделить сферы деятельности, где малый бизнес развивается наиболее или наименее успешно. Так наибольший удельный вес успешных предприятий (включая лидеров успешности) в сфере обработки древесины и производства изделий из дерева (около 86%). В этой же сфере деятельности наблюдается и наибольшая доля лидеров успешности – 33% (когда в большинстве других сфер около 20% лидеров успешности). Большая доля неуспешных предприятий в сфере производства кожи, изделий из кожи и обуви (26%). Низкие результаты по числу успешных предприятий наблюдаются в издательской и полиграфической деятельности, целлюлозно-бумажной промышленности и производстве мебели, производстве изделий медицинской техники (удельный вес неуспешных предприятий здесь достигает 24-25%). В остальных сферах деятельности наблюдается более равномерное, близкое к среднему (20/60/20) распределение малых предприятий по выделенным нами группам. Интересно, что полученный результат косвенно подтверждает действие современного «правила Парето» - 20% предприятий генерируют 80% прибыли и роста, а остальные 80% - оставшиеся 20%, при этом значительная часть работает «в минус». Однако одна из основных проблем состоит в том, что эти 80% «балласта» существуют в любой экономике и являются необходимым условием для появления в их среде лидеров, точек последующего инновационного прорыва.

Таким образом, апробированная в анализе методика оценки успешности позволяет провести ранжирование и сравнительный анализ сфер деятельности и отдельных предприятий между собой по уровню успешности и дополняет существующие подходы к оценке целевой функции и результатов деятельности основных экономических субъектов – фирм.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИТИЯ: ВКЛАД НОБЕЛЕВСКОГО ЛАУРЕАТА 2015 ГОДА Э. ДИТОНА.

*Нуреев Р.М., д.э.н., профессор,
Финансовый университет, г. Москва*

В какой мере экономический рост в условиях глобализации решает проблему бедности? Этот вопрос, ставший особенно острым после освобождения стран Азии и Африки и последовавшего за этим демографического взрыва, обсуждается уже почти полвека. Однако, до сих пор, на него нет однозначного ответа. В этих условиях присуждение в 2015 году Нобелевской премии по экономике британскому ученому Энгусу Стюарту Дитону (Angus Stewart Deaton) «за анализ потребления, бедности и благосостояния».

В условиях постоянной бедности перед миллионами людей стоит проблема выживания. Поэтому естественно возникает вопрос, насколько эффективно используются те средства, которые расходуются на питание различными категориями населения. Э. Дитон поставил перед собой задачу рассмотреть зависимость между совокупными расходами экономических агентов и питательными свойствами потребляемых ими продуктов. Цель его работы: оценить, на сколько эффективно тратят бедные, богатые и представители среднего класса свои денежные средства с тем, чтобы покрыть свою потребность в калориях, необходимых для жизнедеятельности. Эта проблема получила дальнейшее развитие в его монографиях «Understanding Consumption» (1992) и «The Analysis of Household Surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy» (1997).

В работе «Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate» (2005) Энгус Дитон доказывает важность независимых статистических исследований для трезвой оценки успешности экономических реформ в стране – в частности, мер по борьбе с бедностью. В Индии, где количество бедных исчисляется сотнями миллионов, правительство увлечено чрезмерно оптимистичным статистическими отчетами, из которых следует, что власти эффективно решают эту проблему. Автор пишет о серьезном конфликте между правительственными данными и цифрами сторонних исследователей. Э. Дитон считает, что официальная информация искажает экономическую картину и дает ложные стимулы политикам.

Э. Дитон прославился в 2010 году благодаря исследованию, проведенному совместно с американским психологом Даниелом Каннеманом («High Income Improves Evaluation of Live But Not Emotional Well-Being» (2010). Ученые задались вопросом, адресованным Остапом Бендером Шуре Балаганову: «Сколько вам нужно денег для счастья?». Опросив 450 тысяч американцев, они получили очень интересный результат: чтобы человек спокойно переносил различного рода жизненные неурядицы, он должен зарабатывать не менее 75 тысяч долларов в год, или 6250 долларов в месяц. Если доход меньше, то неприятности воспринимаются более эмоционально. Однако при дальнейшем росте благосостояния степень удовлетворенности жизнью не меняется. Большие деньги счастья уже не добавляют. По мнению Дитона высокие доходы не делают людей счастливым, но они дают им жизнь, которая воспринимается как более хорошая. 75 тысяч долларов в год

достаточно, чтобы не особо переживать о разводе с супругой, или о том, что у тебя не самый большой дом среди соседей и не самый быстрый автомобиль, и так далее. Выяснилось, например, что развод чаще беспокоит тех, кто зарабатывает менее 1 тысячи долларов в месяц, и реже тех, у кого заработок превышает 3 тысячи долларов.

В работе «The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality» (2013) Дитон отмечает, что за последние 200 лет человечество совершило мощный рывок в развитии здравоохранения и повышении благосостояния людей. И хотя это не снизило, а нередко и увеличило разрыв между развитыми и развивающимися странами, последние, по мнению Дитона, имеют все шансы вырваться из порочного круга болезней и нищеты.

Однако добиваться этого, по мнению Дитона, следует не финансовой помощью бедным странам, а ликвидацией таможенных барьеров, разрешением на въезд трудовым мигрантам и созданием лекарств от тропических болезней, торговля которыми не приносит особой прибыли фармацевтическим компаниям.

Насколько его рекомендации справедливы - покажет время.

ЭЛЕМЕНТЫ ДИНАМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

*Славин В.А., к.ф.-м.н.
филиал СПбГЭУ, г. Чебоксары*

Рожденная в ходе маржиналистской революции современная теория потребительского поведения развивается, благодаря изменению взглядов экономистов на природу основного понятия теории – полезности благ. Важное место в этом направлении приобретают исследования функциональных моделей полезности, представленных, с одной стороны, дифференцируемыми строго вогнутыми функциями на пространстве благ с введенной в нем системой отношений предпочтения¹ и, с другой стороны, функциями полезности фон Неймана - Моргенштерна², распределенными на сложной лотерее наборов благ с определенной вероятностной мерой. Для обоих представлений поставлены вариационные задачи на отыскание максимумов полезности, исследования которых позволяют описывать оптимальное поведение потребителя как в условиях заданных распределениях цен на блага и дохода, так и при принятии решения в условиях риска.

Однако, в силу модельного характера, введенные функции полезности не содержат в явном виде информацию о потребительских свойствах благ полного набора, что не позволяет представить решения указанных вариационных задач в виде, удобном для экономических исследований.

¹ Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория / М.: Айрис-пресс, 2002. 576 с.

² фон Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970. 708 с.3. Иванов А.Г., Кукушкин (Славин) В.А. О вероятностно - динамическом методе в задачах микроэкономики // Вестник ННГУ. – 2010. - № 1. – С 179–189.

Настоящее сообщение посвящено динамическим аспектам теории потребительского поведения. В основе изложения лежит представление о функции Гамильтона¹

$$P = \sum_{\alpha} \frac{\beta_{\alpha}(b_{\alpha})b_{\alpha}^2}{2} = \frac{\beta(\vec{b})b^2}{2}, \quad (1)$$

как мере способности потребителя к принятию решения о выборе полного набора благ $\vec{b} = (b_{\alpha})$ полезности $\beta(\vec{b})$ при заданных полезностях $\beta_{\alpha}(b_{\alpha})$ каждого блага набора. Из формулы (1) следует выражение для функции $\beta(\vec{b})$:

$$\beta(\vec{b}) = \sum_{\alpha} \beta_{\alpha}(b_{\alpha}) \frac{b_{\alpha}^2}{b^2}, \quad (2)$$

которую можно рассматривать как модифицированную функцию фон Неймана-Моргенштерна простой лотереи $L_{\vec{b}} = \left\{ \left(\beta_{\alpha}(b_{\alpha}), \frac{b_{\alpha}^2}{b^2} \right) \right\}$, входящей в сложную лотерею $L = \left\{ \left(\beta(\vec{b}), w(\vec{b}) \right) \right\}$ с вероятностью $w(\vec{b})$.

Исследования функции полезности (2), содержащей явную зависимость от показателей потребительского спроса на товары полного набора, позволяют получить результаты, существенно дополняющие и углубляющие результаты современной теории полезности, полученные на основе модельных представлений.

На основании анализа экстремальных свойств функции (2) в докладе: 1) получены асимптотики первого закона Госсена в области насыщения полезности благ; 2) сформулированы условия равновесного поведения потребителя с описанием природы его устойчивости; 3) найдены оптимальные функции спроса потребителя, обеспечивающие максимум функции ожидаемой полезности (2) при а) заданном объеме полного набора благ b_0 и б) известном распределении цен $\{p_{\alpha}\}$ на блага α полного набора и доходе I потребителя:

$$b_{\alpha}(\vec{p}, I; \beta'_{\alpha}) = \gamma_{\alpha} \frac{I}{(\vec{p}, \vec{\gamma})}, \quad \vec{\gamma} = \left(\sqrt{\frac{p_{\alpha}}{\beta'_{\alpha}}} \right); \quad (3)$$

4) получены соотношения сравнительной статики, позволяющие описать чувствительность оптимального спроса и предельной полезности дополнительно вводимых средств потребительского поведения от основных параметров задачи.

Показано, в частности, что закон оптимального спроса (3), выделяет два класса потребительских товаров (см. рис. 1). К первому классу относятся товары Гиффена, реализуемые по низким ценам ($p_{\alpha} < p_{ам} = \left(\frac{c_{\alpha}}{2}\right)^{\frac{2}{3}} \beta'_{1\alpha}{}^{\frac{1}{3}}$) с аномальным законом спроса ($\frac{\partial b_{\alpha}}{\partial p_{\alpha}} > 0$). Такие товары являются малоценными, поскольку спрос на них растет с уменьшением предельной полезности - параметра ценности β'_{α} . При больших ценах ($p_{\alpha} > p_{ам}$) реализуются блага, принадлежащие классу нормальных товаров, величина спроса b_{α} на которые уменьшается с ростом цены ($\frac{\partial b_{\alpha}}{\partial p_{\alpha}} < 0$) и практически не зависит от параметра ценности β'_{α} .

¹ Иванов А.Г., Кукушкин (Славин) В.А. О вероятностно-динамическом методе в задачах микроэкономики. // Вестник ННГУ. - 2010. - № 1. - С. 179 – 189.

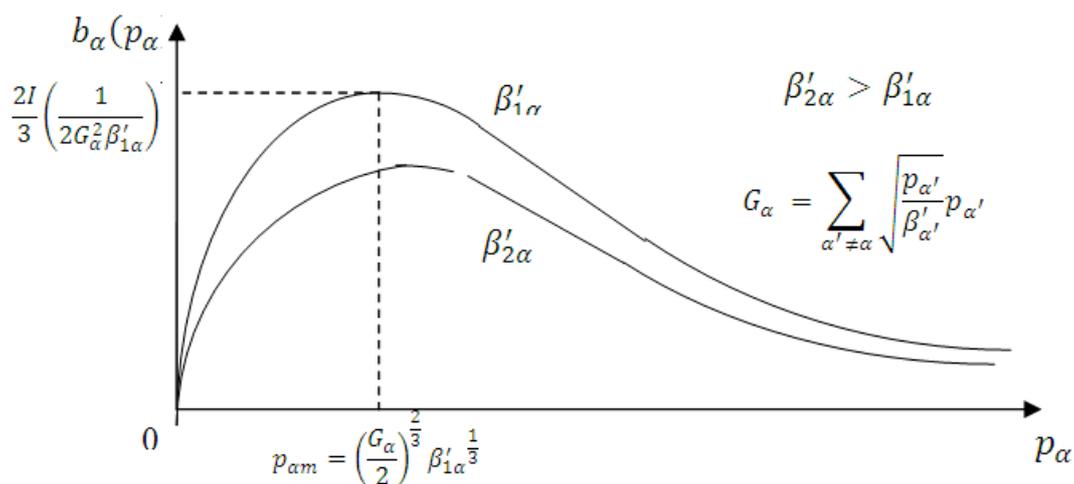


Рис. 1. Зависимость величины спроса b_α от цены товара p_α при различных значениях предельной полезности β'_α .

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

Трынов А.В.,
Гемеджиев Г.А.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

В международной практике государственно-частное партнёрство (ГЧП) давно зарекомендовало себя как один из наиболее действенных инструментов повышения эффективности деятельности органов государственной власти, в процессе осуществления своих полномочий. Однако, несмотря на наличие обширного положительного опыта зарубежных стран, в Российской Федерации ГЧП не получило значительного распространения. С целью упорядочения нормативно-правовой базы в сфере ГЧП в 2015 году был принят Федеральный закон о государственно и муниципально частном партнёрстве.¹ Этот документ внёс ясность во многие спорные вопросы, связанные с практикой реализации инвестиционных проектов на принципах ГЧП. Вместе с этим, ряд ключевых вопросов не нашли отражения в принятом законе. В частности, вопрос оценки эффективности, а также взаимодействия сторон в процессе реализации проекта. Представляется, что указанным этапам следует уделить особое внимание по ряду причин. Во-первых, подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов в частном и общественном секторе значительно

¹ Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rg.ru/2015/07/17/g4p-dok.html> (Дата обращения: 95.03.2016).

отличаются. Традиционно считается, что целью частных компаний является максимизация прибыли. В отличие от частного сектора, где решения определяются исходя из выгод конкретных инвесторов, в общественном секторе решения должны приниматься в интересах всего общества, с учётом всех фактически возникающих эффектов. Таким образом, при оценке эффективности проектов в общественном секторе на первом месте стоит проблема выявления всех реальных результатов проекта. Для этой цели, в мировой практике были разработаны различные методологические приёмы. Наиболее современным подходом, получившим наибольшее распространение именно при оценке ГЧП проектов является анализ «цена-качество» (value for money – VfM). Данный подход предполагает разработку стандарта качества блага. Далее все варианты реализации проекта оцениваются с точки зрения предложенных показателей и сводятся в интегральный показатель качества, после чего соотносится со стоимостью реализации проекта. Одним из недостатков данного подхода в данном подходе при оценке стоимости реализации проекта не учитываются внешние (мультипликативные) экономические эффекты. Традиционным инструментом оценки таких эффектов является различные модели экономических систем. При этом, одной из наиболее распространённых является балансовая модель – матрица социальных счетов (МСС). МСС является общепризнанным, как в мировой, так и российской практике инструментом комплексного анализа и позволяет проводить оценку мультипликативных эффектов с учётом различных особенностей исследуемых экономических систем. Данный инструмент является эволюционным продолжением разработанных в середине XX в. балансовых межотраслевых и межрегиональных моделей, который продолжает развиваться и совершенствоваться и в наши дни.

ЧДД государства от реализации ГЧП проекта с учётом мультипликативных эффектов определяется по следующей формуле:

$$ЧДД_{\text{гос}} = \sum_{m=1}^m (-Cost_m + Rev_m + Tax_{\text{прям.}} + Tax_{\text{мульти}}) * \alpha_m$$

Где:

$Cost_m$ - бюджетные расходы по проекту на m шаге;

Rev_m - доход на шаге m ;

$Tax_{\text{прям.}}$ - прямые налоговые поступления от проекта;

$Tax_{\text{мульти}}$ - косвенные налоговые поступления, возникающие в результате активизации экономической активности на территории в смежных отраслях и потребительском рынке.

α_m - коэффициент дисконтирования.

На последнем этапе, оценка качества каждого из предложенных вариантов реализации соотносится с полученным значением ЧДД для государства. В итоге получается стоимость одной «единицы качества» каждого блага для государства. Вариант реализации, характеризующийся наименьшей стоимостью «единицы качества» следует признать наиболее предпочтительным.

РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Турыгин О.М., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Осуществление политики новой индустриализации требует привлечения значительных инвестиционных ресурсов. С началом рыночных преобразований, основные надежды возлагались на привлечение иностранных инвестиций. Замедление роста мировой экономики получившего развитие после окончания политики количественного смягчения в США в 2014 г. привело к оттоку инвестиций из развивающихся рынков в развитые страны, в первую очередь, США. Замедление темпов роста российской экономики, начавшееся в 2012 г., перешедшее в падение в 2015 г., дополнительно усиленное введением санкций, привело к значительному сокращению объема инвестиций. В ситуации резкого сокращения притока иностранных инвестиций, необходимо сконцентрировать усилия на рациональном использовании формирующихся внутри страны инвестиционных ресурсов.

Имеющиеся у предприятий инвестиционные ресурсы могут быть направлены как на инвестиции в основной капитал, так и на финансовые вложения. Рассматривая направления инвестирования в российской экономике за период 2005-2014 г. можно отметить значительный объем финансовых инвестиций в сравнении с инвестициями в основной капитал (см. рис.1).

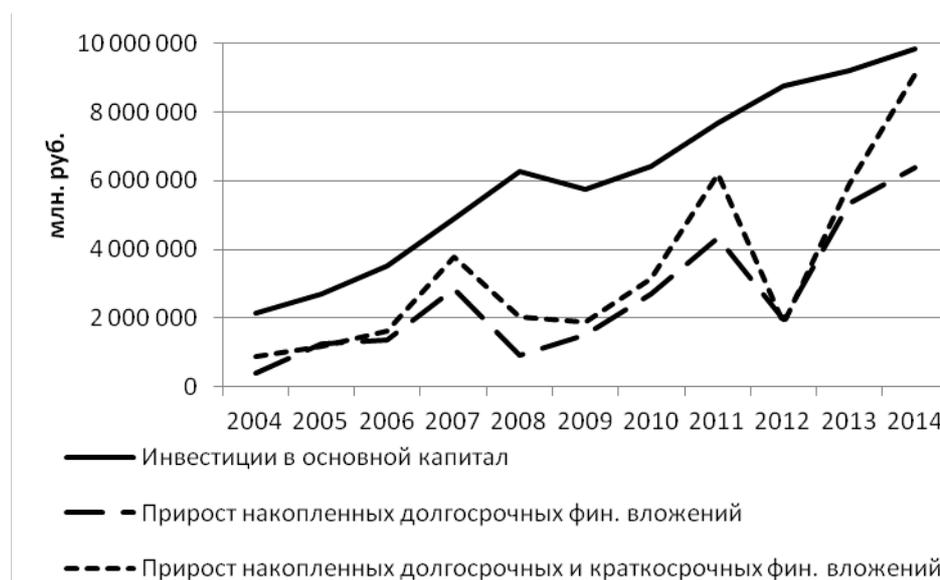


Рис.1. Направления инвестирования, РФ, всего по отраслям экономики, млн. руб.

Таким образом, мы можем наблюдать противоречие: для достижения экономического роста требуется увеличение инвестиций в основной капитал, в то же время, значительная часть имеющихся у предприятий финансовых ресурсов направляется на долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения. Причем это характерно не только для организаций финансового сектора (J по классификации ОКВЭД), но и для большинства других видов

экономической деятельности. Можно выделить несколько основных причин значительного объема финансовых инвестиций. Во-первых, высокая ликвидность финансовых инструментов позволяет быстро извлекать капитал из неэффективных направлений инвестирования, что ограничивает риск убыточности инвестирования. Во-вторых, возможность широкого выбора инструментов финансового инвестирования по шкале риск-доходность-ликвидность. Указанные преимущества стимулируют предприятия, в том числе предприятия реального сектора, использовать финансовые вложения не только для эффективного использования временно свободных денежных средств, но и для долгосрочного инвестирования, уменьшая, таким образом, инвестиции в производственную деятельность. Рассматривая агрегированные данные по экономике в целом, необходимо учитывать, что часть предприятий имеет избыточные ресурсы, в то время как другие, особенно инновационные предприятия, испытывают в них острую потребность. Исходя из задачи развития, разрабатываются различные меры по увеличению финансирования российской экономики, в частности постоянно обсуждаются предложения о снижении процентных ставок по банковским кредитам. Однако, в то же время, необходимо создать условия для предотвращения утечки капитала из реального инвестирования в финансовые вложения. В частности необходимо создать условия для ограничения инвестиций в иностранную валюту и вывода капитала за рубеж. Иначе ресурсы выделяемые предприятиям на увеличение производства продукции, в значительной степени будут направлены на финансовые спекуляции. Такой существующий инструмент как проектное финансирование не получил широкого распространения, так как требует от банков значительных усилий по контролю за направлениями использования выделяемых кредитов, и в то же время, не позволяет им получать высокую доходность. В качестве дополнительной меры стимулирования направления финансовых ресурсов в реальное инвестирование, можно предложить формирование требований к инвестиционной политике предприятий, находящихся под контролем государства, а также предприятий, допускаемых к проведению конкурсов на получение государственного заказа.

Институциональная экономическая теория

ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Характерной чертой многих развитых экономик является изменение подходов к государственному регулированию, усиление роли дерегулирования в секторах естественной монополии. Экономические теории регулирования объясняют причины распространения процессов дерегулирования:

- ликвидация антирыночных регуляций;¹
- создание дополнительных стимулов для оживления экономической активности на ниспадающей фазе делового цикла.²

Теория общественного интереса рассматривает в качестве основы дерегулирования произошедшие технологические новации в отраслях. Так, возникновение мобильной связи трансформировало рынок услуг связи из рынка естественной монополии в конкурентный рынок. Действовавшие регуляции рынка стали излишними.³

Вместе с тем анализ показал, что особенностью дерегулирования может быть возникающее желание государства «поуправлять» процессом конкуренции с целью предопределения его конечных результатов, что приводит к росту регулирующего вмешательства в рыночные процессы.⁴

Таким образом, неоднозначность подходов к содержательной сути процесса дерегулирования, а также практики его применения предопределяют необходимость проведения углубленных исследований в этой области и выработке практических рекомендаций для использования органами государственной власти.

Актуальность процесс дерегулирования приобретает в настоящее время при принятии государственных тарифных решений в отношении субъектов естественных монополий с целью снижения их издержек. Деревулирование в этой сфере может, по нашему мнению, осуществляться путем реализации системы долгосрочного регулирования тарифов с одновременным реформированием субъектов естественных монополий, перехода от затратного метода к методу «сопоставимых рынков», введения рыночного ценообразования на конкурентных рынках с использованием метода бенчмаркинга.

Дерегулирующие решения целесообразны в настоящее время для рынка услуг фиксированной связи. Процесс дерегулирования тарифов актуален для рынка газа, на котором формируются конкурентные условия. Внедрение рыночных механизмов ценообразования на рынке газа целесообразно осуществлять путем перехода регулирования от оптовых цен на газ к регулированию тарифов на его транспортировку, как для независимых

¹ Kahn A.E. Deregulation: Looking Backward and Looking Forward // Yale Journal on Regulation. 1990. V.7. P. 325-354.

² Cudahy R.D. The Coming Demise of Deregulation // Yale Journal on Regulation. 1993. V.10. P. 1-15.

³ Kay J.A., Vickers J.S. Regulatory Reform: An Appraisal // Deregulation or Re-regulation. London: Pinter Publishers, 1990. P. 223-251.

⁴ Sidak G., Spilber D. Deregulation and Managed Competition in Network Industries // Yale Journal on Regulation. 1998. V.15. № 1. P. 117-147.

поставщиков, так и ОАО «Газпром». Формирование единых принципов расчета тарифа на транспортировку газа для всех участников рынка позволит обеспечить равные условия ценообразования.

Вопросы тарифного регулирования целесообразно решать комплексным путем, включая меры по оптимизации рыночных процессов. Так, решение проблемы установления оптимальной платы присоединения потребителей к газовым сетям необходимо увязывать с системой мер по совершенствованию схем газоснабжения. Эти процедуры необходимо зафиксировать в рамках дорожных карт по развитию конкуренции в сфере газоснабжения в субъектах Российской Федерации. Применение стимулирующего тарифного регулирования в теплоснабжении должно основываться на оптимизации схемы теплоснабжения, внедрения энергосберегающих технологий.

Важной задачей по дерегулированию тарифов естественных монополий является в настоящее время формирование индикатора цен на открытых торгах и биржах, который может служить ориентиром органам государственной власти при утверждении тарифов.

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В ДОСТИЖЕНИИ УСПЕХА СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ¹

*Белова И.А., к.э.н.,
ЧелГУ, г. Челябинск*

Малый и средний бизнес в настоящее время нуждается в поддержке со стороны всех субъектов управления. Особая роль в этом случае отведена институтам развития. В России в настоящее время помимо институтов развития, созданных на федеральном уровне (подробно раскрыты в работе В.И. Бархатова, Д.А. Плетнева, И.А. Беловой и др.²), функционируют и институты, инициированные на региональном уровне. В частности, акцентируем внимание на институтах развития Челябинской области.

Фонд содействия кредитованию малого предпринимательства Челябинской области. Целью деятельности фонда является поддержка субъектов малого бизнеса путем предоставления им поручительства при недостаточности собственных средств для обеспечения по кредиту, банковской гарантии банка-партнера Фонда, лизингу. При этом максимальный размер обеспечения поручительством составляет до 70 % от суммы кредита, банковской гарантии, лизинга, и не может превышать 15 млн.руб. Для повышения доступности заемных средств для малых предприятий установлены дифференцированные ставки вознаграждений за предоставление поручительств в зависимости от видов деятельности малых предприятий. Диапазон варьирования ставок – от 0,1% до 1,5 % от суммы поручительства.

¹ Исследование выполнено на средства гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508).

² Природа, факторы и измерение успешности предприятий малого и среднего бизнеса в России: монография / Под общей редакцией В.И. Бархатова, Д.А. Плетнёва. – М.: Издательство «Перо», 2015. – 302 с.

Поручительства фонда предоставляются только через банки-партнеры, число которых на территории области достигло 22.

Некоммерческое партнерство «Инновационные организации Южного Урала». Данное партнерство выступает региональным представителем Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере, созданного на федеральном уровне. Партнерство реализует программы развития и поддержки в научно-технической сфере, направленные на создание новых и развитие действующих высокотехнологичных субъектов малого предпринимательства. Число реализуемых программ в настоящее время достигло 6. При этом спектр оказываемой поддержки достаточно широк. В частности, реализуется финансовая поддержка молодежи, ориентированной на ведение инновационной деятельности; финансовая поддержка «стартапов»; финансирование предприятий из числа уже вышедших на рынок и т.д.

Инновационный бизнес-инкубатор Челябинской области. Деятельность бизнес-инкубатора направлена на поддержку предприятий, представляющих перспективные инновационные проекты на всех этапах своего развития, начиная от старта, заканчивая выводением продукта на рынок. При этом бизнес-инкубатор способствует формированию благоприятной среды для субъектов малого предпринимательства, включая предоставление в аренду на льготных условиях свои площади, обеспечение закупкой оборудования, предоставление консультационных услуг по ведению бухгалтерского учета, финансовые и юридические услуги, оказание помощи в участии на выставках¹.

Региональный интегрированный центр. Центр реализует программы поддержки предпринимательства, носящие адресный характер и рассчитанные на субъектов, ведущих деятельность как на внутреннем, так на внешних рынках. При этом помощь оказывается в режиме «одного окна», включая консультирование по вопросам патентной, лицензионной деятельности и интеллектуальной собственности, финансирование экспертизы проекта, подготовку заявок для участия в международных конкурсах и исследованиях.

Региональный центр инжиниринга. Цель деятельности центра заключается в повышении технологической готовности предприятий малого и среднего бизнеса путем оказания помощи в решении разного рода задач, включая разработку технологических процессов, инвестиционных проектов, предоставление инженерных, патентных и маркетинговых услуг, а также проведение технических аудитов.

Таким образом, кроме неоспоримого благоприятного влияния институтов развития на успешное функционирование малых и средних предприятий, существуют и негативные аспекты. В частности, недостаточно внимания уделяется институциональным проблемам, включая снижение административных барьеров. На низком уровне остается проработка программ поддержки, направленных на повышение предпринимательской активности населения. Отмечается и организационные недостатки предоставления поддержки, связанных с выделением средств в конце года. Низко проработана информационная прозрачность программ с точки зрения ее полезности как для бизнеса, так и общества.

¹ Инновационный интегрированный центр. Режим доступа: <http://www.innovation-chel.ru/> (Дата обращения 15.03.2016).

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ¹

*Бенц Д.С., к.э.н.
Силова Е.С., к.э.н.
ЧелГУ, г. Челябинск*

На сегодняшний момент в новых геополитических и экономических условиях наиболее приоритетной задачей становится развитие аграрного сектора экономики и как следствие обеспечение продовольственной безопасности страны. Одно из затрудняющих условий этого развития – низкое качество контрактных отношений в аграрной отрасли. Можно выделить следующие особенности современных контрактных отношений в агропромышленном комплексе: непрозрачность отношений, длинные контрактные цепочки, включающие много посредников и дающих возможности для злоупотреблений, высокие административные барьеры и трансакционные издержки в отрасли, отсутствие эффективных механизмов регулирования контрактных отношений и развитой институциональной среды.

Одной из основных проблем современных агропроизводителей является организация хранения и сбыта продукции. В отрасли часто действуют перекупщики, устанавливающие низкие цены и монополизировавшие рынок. У фермеров не хватает времени и ресурсов для организации собственных каналов сбыта, и они вынуждены идти на дискриминирующие условия перекупщиков. Еще одной важной особенностью является практически полное отсутствие кооперации между производителями и переработчиками, в то время как зарубежный опыт показывает высокую эффективность кооперативной деятельности в сельском хозяйстве. На наш взгляд важным направлением государственной аграрной политики может стать развитие логистических платформ для аграрного бизнеса, которые могли бы выполнять в том числе и кооперативные функции. Возможно использование двух форм подобных площадок: интернет-логистические платформы и логистические платформы, включающие предоставление складских, транспортных услуг, переработку продукции.

Логистическая интернет платформа выполняет в основном информационные функции, является местом встречи продавцов и покупателей. И продавец, и покупатель может здесь разместить информацию о необходимой продукции, цене, качестве, количестве, покупатель может оставлять заявки. Таким образом, подобная логистическая платформа поможет фермерам избавиться от необходимости взаимодействия и с перекупщиками, получив возможность заключать прямые договоры.

Логистический центр второго типа ориентирован на сотрудничество с сельхозтоваропроизводителями региона всех форм собственности, в том числе фермеров, а также личных подсобных хозяйств. Основные вопросы касаются организации закупок сельскохозяйственной продукции на взаимно выгодных условиях, то есть также организация каналов сбыта для производителей, а также долгосрочные контракты с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и кооперативами по вопросам поставки посадочного материала, минеральных

¹ Статья подготовлена в рамках Гранта Президента РФ МК-6017.2015.6

удобрений и так далее. Также логистический центр может предоставлять услуги по хранению продукции, так как организация современных высокотехнологичных складских хозяйств не всегда доступна мелким и средним производителям. И еще одно направление деятельности логистического центра – транспортные услуги, так как транспортировка и распределение готовой продукции является также серьезной трудностью для небольших хозяйств. Основными субъектами, чьи интересы будут представлены в логистическом центре, являются: производители разных форм собственности и организационных форм, оптовые и розничные торговые организации, предприятия сферы общественного питания, предприятия, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции, потребители. Финансирование организации подобных логистических центров должно базироваться на принципе субсидиарности: привлечение средств федерального, регионального бюджета, а также пользователей услуг (для них возможно введение абонентской платы за пользование услугами логистического центра).

Таким образом, развитие логистических и центров может стать существенной частью аграрной политики и фактором развития аграрной отрасли.

«ПОЛЮС КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ» КАК ИНСТИТУТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

*Большаков А.Л.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

В текущих условиях, повышение конкурентоспособности России является неотъемлемой частью ее прогрессивного развития, роста благосостояния населения, а также повышения ее роли в общемировых процессах. Подходы, основанные на использовании природных ресурсов в качестве определяющего конкурентного преимущества, все чаще заменяются на инновационные подходы к территориальному развитию. Прогрессивными и эффективными «локомотивами» развития территорий в последние годы стали кластеры. Помимо кластеров представляют интерес сравнительно мало исследованные в российских научных трудах формы территориального развития - «полюса конкурентоспособности». Как показал опыт Франции, «полюса конкурентоспособности» как элементы инновационного и комплексного развития территорий способны дать значительный толчок в увеличении совокупного потенциала территории страны и повысить ее конкурентоспособность. Так, за семь лет существования программ по развитию «полюсов конкурентоспособности» во Франции было создано 71 «полюсов», из них 55 были признаны эффективными с позиций обеспечения конкурентоспособности территорий Франции в сферах здравоохранения, микроэлектроники, нанотехнологий, бортового программного обеспечения и других. Современная государственная политика Российской Федерации, направленная на научно-технологическую интеграцию малых, средних и крупных предприятий на территории в целях импортозамещения,

свидетельствует о возможности практического применения такого инструмента регионального развития как «полюс конкурентоспособности» в России.

«Полюса конкурентоспособности» являются основой инновационного, прорывного и комплексного развития территорий, следовательно, возможность их идентификации позволила бы определять перспективные элементы развития территорий.¹

Кластер и «полюс конкурентоспособности» не являются альтернативными формами территориального развития. Статус «полюса конкурентоспособности» учреждается государственными органами на территории, в рамках которых функционируют кластерные структуры. В тоже время с позиций разграничения данных понятий важно определить между ними общее и отличие.

Под кластером понимается группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций и структур (банки, НИИ, конструкторские бюро, органы власти, ВУЗы и др.), действующих в одной или нескольких родственных отраслях, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.²

Под «Полюсами конкурентоспособности» понимается совокупность участников (исследовательские институты, органы власти, частный бизнес, малые, средние и крупные предприятия), размещенных в установленных границах определенного региона, основной целью которых является совместное инновационное развитие и повышение конкурентоспособности территорий, а инициатором и контрольным органом являются органы государственной и муниципальной власти.³

Анализ экономической литературы показал, что на сегодняшний день научно-методический подход идентификации «Полюсов конкурентоспособности» в России отсутствует. Исходя из этого, автором представляется целесообразным обратиться к методикам идентификации кластеров, на основе которых разработать методику идентификации «Полюсов конкурентоспособности», учитывая французский опыт, а также адаптировав методику для России.

Российский и зарубежный опыт показывает, что специфика кластеров и «Полюсов конкурентоспособности» определяет пути их формирования и развития.

Для кластеров, которые являются рыночными образованиями и имеющими первостепенной целью конкурентоспособное развитие входящих в него компаний, наиболее целесообразным и эффективным является естественный или рыночный подход формирования. Данный подход основывается на первостепенной значимости компаний и предприятий в

¹ Черноуцан, Е.М. Полюса конкурентоспособности как важнейший инструмент реализации нового курса промышленной и региональной политики Франции [Текст] / Проблемы государственной политики регионального развития России. Материалы Всероссийской научной конференции. – М.: Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, 2008г.

² Большаков А.Л. «Кластер» и «Полюс конкурентоспособности» как эффективные факторы развития территорий // XII международная конференция молодых ученых «Социально-экономические проблемы развития региональных территориальных систем и механизмы повышения их конкурентоспособности», ИЭ УрО РАН, 2014. – 374с.

³ Большаков А.Л. «Кластер» и «Полюс конкурентоспособности» как эффективные факторы развития территорий // XII международная конференция молодых ученых «Социально-экономические проблемы развития региональных территориальных систем и механизмы повышения их конкурентоспособности», ИЭ УрО РАН, 2014. – 374с.

процессе формирования кластера и второстепенной, вспомогательной роли государства.¹

Самой важное отличие от кластера состоит в том, что «полюса конкурентоспособности» приоритетно нацелены на комплексное развитие территорий, что определяет необходимость государства выступать инициатором их создания. Главным результатом функционирования «полюса» является создание конкурентоспособных инвестиционно привлекательных сфер экономики территории через поддержку проектов кластерных структур. Однако важно учитывать, что совместная работа органов государственной и муниципальной власти, научного и бизнес сообщества в процессе формирования как кластеров,² так и «Полюсов конкурентоспособности» является неотъемлемой частью их дальнейшего развития.

На основе выше сказанного, авторы предлагают сравнительную характеристику кластера и «полюса конкурентоспособности» (табл.1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика «кластера» и «полюса конкурентоспособности»

<i>Показатель для сравнения</i>	<i>Кластер</i>	<i>Полюс конкурентоспособности</i>
	<i>Сходства</i>	
Общепринятая трактовка термина	Отсутствует	Отсутствует
Наличие эффекта синергии	Да	Да
Численность участников	Не ограничена	Не ограничена
Наличие стандартной модели развития	Нет	Нет
Период действия	Не ограничен	Не ограничен
Нацеленность на НИОКР и инновации	Да	Да
Функционирование в соответствии со стратегией развития государства	Да	Да
Пространственная локализация участников	Да	Да
Участники	Бизнес, власть, наука	Бизнес, власть, наука
Необходимость функционирования в соответствии с «дорожной картой»	Да	Да
	<i>Различия</i>	
Зарождение	США	Франция
Инициатор создания	Бизнес	Государство
Приоритетная задача	Развитие бизнеса	Развитие территории

¹ Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона: монография [Текст] / Ю.Г. Лаврикова – Екатеринбург: Изд-во Института экономики УрО РАН, - 2008. - 232 с.

² Томашевская, Ю. Н. Количественные и качественные методы кластерной идентификации // Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. – № 9–2. – С. 58–62.

ИНТЕГРАЦИОННАЯ ЗРЕЛОСТЬ – СПЕЦИФИЧЕСКИЙ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ ТЕРРИТОРИЙ¹

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

Конкурентоспособность территорий, их жизнестойкость в современном экономическом пространстве все в большей степени определяются участием регионов и муниципалитетов в тех или иных партнерских проектах. Каким бы экономическим потенциалом не обладала та или иная территория сегодня в одиночку она не способна успешно развиваться, преодолевать возникающие внутренние и внешние коллизии. Объективно возрастает необходимость кооперации, сотрудничества территорий в конкурентном экономическом пространстве.²³ Конкурентное сотрудничество территорий, в свою очередь, требует определенного уровня интеграционной зрелости регионов и муниципалитетов.⁴

Интеграционная зрелость территории представляет собой готовность территории к сотрудничеству, которая делает возможным включение данной территории в процессы эффективного межтерриториального взаимодействия. Это специфический нематериальный актив территории, без которого вряд ли возможна реализация конкретных проектов, необходимых для становления реального конкурентного сосуществования регионов и городов.

Интеграционная зрелость, по мнению В. Цветкова, включает в себя экономическую и политическую составляющие.⁵ Нам представляется, что степень экономической зрелости территорий определяется, прежде всего, показателями экономического роста и финансовой устойчивости территорий, их инновационной ориентированностью и инфраструктурной обеспеченностью, а также социальной стабильностью регионов и муниципалитетов. Политическая зрелость предполагает четкое разделение ветвей власти и верховенство закона, что делает предсказуемым поведение территорий в конкурентном экономическом пространстве, обеспечивает доверие к власти со стороны бизнес-сообщества и населения. Интеграционная зрелость территорий также включает в себя совокупность гуманитарных составляющих, влияющих на включение того или иного территориального сообщества в процессы сотрудничества. Например, сюда можно отнести исторические и национальные особенности общения, культурные традиции общения, исторический опыт сотрудничества, нравственные и психологические особенности населения,

¹ Данное исследование выполняется при поддержке Гранта РГНФ (проект № 16-02-00016) «Сущность, особенности и последствия конкуренции за доверие»

² Важенина И.С., Важенин С.Г. Конкурентное сосуществование территорий: необходимость и возможность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. - № 29. – С. 2-10.

³ Важенина И.С., Важенин С.Г. Горизонты территориальной конкуренции в современном экономическом пространстве // Общество и экономика. – 2011. № 3. – С. 67-85.

⁴ Важенин С.Г., Важенина И.С. Конкурентное сотрудничество и интеграционная зрелость территорий // Журнал экономической теории. – 2015. № 4. – С. 113-121.

⁵ Цветков В. Постсоветское пространство: проблемы экономической и политической целостности // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 1. - С. 15-24.

уровень компетентности и активности руководящих кадров, уровень доверия населения и т.д.

Без достижения необходимого уровня комплексной интеграционной зрелости территория не в состоянии реально интегрироваться и включиться в результативное конкурентное сотрудничество, как бы ни стремились к этому их руководители, какие бы соглашения они не заключали, какие бы стратегические проекты они не разрабатывали.

В России становление интеграционной зрелости, к сожалению, происходит в условиях сохраняющегося низкого качества управления, что определено, прежде всего, неэффективными институтами и недостаточной квалификацией управленческих кадров всех уровней. Негативное воздействие также оказывает и отсутствие реального федерализма, без которого невозможны действенные экономическая и политическая автономия регионов.¹ Для того чтобы интеграция территорий, их конкурентное сотрудничество реализовались на практике необходимо, прежде всего, обеспечить стабильность правил игры (институтов), необходима институциональная «поддержка» и высококвалифицированные руководящие кадры управленцев.

Представляется, что депрессивность и безынициативность регионов и муниципалитетов, отсутствие их стремления к сотрудничеству зачастую не являются следствием нехватки необходимых ресурсов и финансов. Депрессивность и безынициативность территорий в значительной степени вызваны наличием множества нереализованных возможностей как в организационной, так и в коммуникационной стратегиях региональной власти. Региональные власти остаются пассивными не только в организации сотрудничества регионов и муниципалитетов, но и в организации государственно-частного партнерства, мобилизации факторов и условий, обеспечивающих повышение мобильности и креативности экономики на подведомственной территории. Справедливо будет заметить, что сегодня отсутствуют стимулы к такого рода деятельности в связи с тем, что нет реальной региональной и местной автономии. При нынешнем экономическом курсе у регионов фактически нет стимулов открывать новые производства – львиная доля отчислений все равно будет уходить в Москву. Именно об этом в январе 2015 года на заседании «Меркурий-клуба» говорил экс-глава правительства РФ, «вытащивший» экономику из кризиса после дефолта 1998 года, академик РАН Е.М. Примаков.

В России, особенно в последнее время, сформированная интеграционная зрелость территорий и межтерриториальное сотрудничество начинают приносить вполне материальные результаты. Так 6 ноября 2014 года Югра транспортно соединилась с Томской областью. Регионы, ранее разделенные водной преградой – рекой Вах, связал новый мост, который обошелся территориям-партнерам в 8,9 миллиардов рублей. Его пропускная способность составляет 5,5 тысяч единиц транспорта в сутки. В строительстве объекта участвовали бюджеты нескольких регионов ХМАО, ЯНАО и Тюменская область (по программе «Сотрудничество»), а также средства Томской области. Мостовой переход считается одним из основных объектов Северного широтного коридора – автомобильной дороги «Пермь – Серов – Ханты-

¹ Бусыгина И.М., Филиппов М.Г. Конкурентоспособность российских регионов: хорошие институты или хорошая география? // *Общественные науки и современность*. - 2013. - № 6. - С. 5-14.

Мансийск – Сургут – Нижневартовск – Томск», способствующий активному сотрудничеству непосредственно 5-ти субъектов Российской Федерации.

Другой пример. В целях достижения продовольственной безопасности и повышения своей жизнестойкости в целом, Свердловская область решила развивать конкурентное сотрудничество с другими территориями. Как заявил Губернатор Свердловской области в своем послании Законодательному собранию 7 октября 2014 года, власти для обеспечения мясом населения области намерены наладить выращивание крупного рогатого скота в других регионах России с более благоприятным климатом, а также в Белоруссии и Казахстане. В обмен область намерена предложить собственные компетенции (выращивание картофеля и овощей).

Подобные проекты чрезвычайно актуальны и перспективны именно для России, поскольку в настоящее время интеграционные связи регионов, по оценкам Торгово-промышленной палаты РФ, примерно в два раза ниже, чем в Евросоюзе.¹ Думается, что сложившаяся кризисная ситуация в экономике России даст мощный импульс для становлению интеграционной зрелости территорий, ориентированной на повышение их жизнестойкости.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ²

*Веретенникова А.Ю., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург
Омонов Ж.К.
УрФУ, г. Екатеринбург*

Социально-инновационное развитие территории является перспективной и востребованной темой исследования. Примеры эффективной реализации социально-инновационных проектов, активное развитие фондов поддержки социального предпринимательства, проведение выставок, конференций, посвященных данной теме, подтверждает актуальность и своевременность данного исследования.

Целью данного исследования является развитие теоретико-методологических положений теории социальных инноваций посредством выявления закономерностей социально-инновационного развития. Для достижения данной цели проведен обзор подходов к определению понятия «социальная инновация», разработана многопараметрическая классификация социальных инноваций и проведен анализ распределения инноваций по выявленным критериям.

Проблема социальных инноваций освещена в работах Дж. Мулгана, П. Коха, Дж. Хукнеса, С. Тукера, Р. Али, Б. Сандерса, Дж. Филаса, М. Мура, Р. Нельсона, Л. Эрла, А. Голубевой, Е. Соколовой, Х.З. Ксенофонтовой, Суховой А.Ф. и др. Несмотря на актуальность данной тематики, до сих пор не сформировано единой концепции в данной области, а небольшие прорывы в

¹ Состояние и перспективы развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации: круглый стол в Совете Федерации ФС РФ. 05.06.2013. URL:http://cci.ru/assets/tsFiles/news_rf/files/237/31/07._VYAD_v_SOVETE_FEDERATSII.pdf.

² Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ, проект № 14-06-00024а

данном направлении представлены только отдельными учеными и исследовательскими проектами. Нами было предложено определять социальные инновации как новые идеи, возможности и действия в социальном пространстве, которые увеличивают возможность применения ресурсов для решения экономических, социальных, культурных и экологических проблем.

С целью систематизации социальных инноваций была разработана многопараметрическая классификация, включающая такие критерии, как вид деятельности, масштаб, степень государственного участия, новизна, уровень инициации, и расширяющая положения теории инноваций применительно к социальной сфере. Был сформирован перечень наиболее распространенных социальных инноваций, включающий 42 позиции. Распределение выделенных инноваций по критериям многопараметрической классификации позволило определить место рассматриваемой инновации в социальном пространстве.

Распределение выявленных социальных инноваций по критериям предложенной авторами многопараметрической классификации позволило получить следующие результаты:

1) В экономике наиболее распространены социальные инновации иницируемые «снизу»: 81% социальных инноваций иницированы не государственными органами или правительственными структурами, а простыми гражданами.

2) Большинство социальных инноваций осуществляются без государственной поддержки (71,5 %).

3) Наиболее популярные инновации носят международный (42%) и национальный (42,8%) характер. Доля региональных инноваций составляет лишь 7,2 %, а на муниципальные приходится 4,8% всех социальных инноваций.

4) Основная масса социальных инноваций носит частный характер. Лишь 14,2 % социальных инноваций реализованы с частичным государственным участием, а 11,9% социальных инноваций реализуются посредством полной государственной поддержки.

В части раскрытия практической значимости данного исследования следует отметить, что правильная реализация социальных инноваций может привести к высоким результатам. Зачастую российские проекты на практике оказываются неэффективными. Основная причина кроется в отсталости институтов, коррумпированности, высоких административных барьерах, пробелах в системе государственного регулирования. Необходимость преодоления барьеров при реализации социальных инноваций формирует пространство для дальнейших исследований. Построение институциональной среды, активизирующей социально-инновационные проекты как на государственном, муниципальном уровнях, так и иницируемых частными предпринимателями - является первоочередной задачей в данной сфере.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ РФ

*Голова И.М., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Одной из наиболее актуальных проблем модернизации экономики РФ является инновационное преобразование производственного комплекса старопромышленных регионов, так как именно здесь сконцентрирован основной производственный потенциал обрабатывающей промышленности, сохранились относительно благоприятные условия для воспроизводства научных и инженерных кадров. Вместе с тем инновационному развитию этих регионов препятствуют серьезные институциональные барьеры.

Россия стремительно теряет позиции по способности к инновационной деятельности. Численность научного персонала достигла критического для стран, претендующих на технологическое развитие, уровня и продолжает падать. Скорость снижения численности занятых НИОКР даже в относительно благополучные 2006-2013 гг. составляла 1,4 %. Инновационная активность предприятий уже более 15 лет держится на уровне 9 -10 %, тогда как в Германии она составляет 65,4%, Бразилии – 41,2%, Китае – 28,8%. Узость и корпоративная закрытость рынка сбыта инноваций, примитивизация производственной среды и правовая незащищенность предпринимательства препятствуют становлению принципиально новых производств и определяют маргинальное положение отечественных инновационных компаний как экономических субъектов.

Основными институциональными барьерами на пути инновационного преобразования старопромышленных регионов являются:

- неадекватность инновационной политики и механизмов поддержки высокотехнологичных производств требованиям реиндустриализации вследствие преобладания тренда на пролонгацию ресурсного типа развития страны в настроениях политических элит и недооценки роли инноваций в обеспечении устойчивости социально-экономических систем;
- высокая монополизация и преобладание вертикально-интегрированных структур в наиболее прибыльных на сегодня видах производств;
- деградация систем управления научными исследованиями и кадрового потенциала науки;
- несформированность среднего класса как обязательной предпосылки становления высокотехнологичного бизнеса в гражданском секторе экономики;
- примитивизация структуры производства и нарастающий разрыв в платежеспособности предприятий сырьевого и высокотехнологичного секторов;
- замыкание ВПК, где сосредоточены основные отечественные инновационные разработки, в самодостаточный, управляемый из федерального центра научно-производственный комплекс.

К первоочередным мероприятиям общезкономического характера по созданию в РФ благоприятных предпосылок для активизации инновационных процессов следует отнести:

- формирование института государственного регулирования отраслевых пропорций развития экономики,

- повышение правовой защищенности бизнеса от давления монополий и криминала;

- предоставление реального доступа к государственным ссудам и «дешевым» кредитам предпринимателям, генетически не связанным со сложившимися олигархическими кланами.

Одним из приоритетных направлений собственно инновационной политики в сложившихся условиях может стать формирование в регионах, характеризующихся наибольшей концентрацией научно-технического потенциала и дружелюбностью производственной среды к инновациям, специализированного института центров инновационной активности.

Проведенная автором оценка инновационной конкурентоспособности субъектов РФ позволяет достаточно точно наметить наиболее перспективные регионы для размещения инновационных центров и оценить их возможности по созданию инноваций различного уровня новизны и совершенства. Предложены меры по институциональному обеспечению работы этих центров и повышению их выживаемости с учетом специфики старопромышленных регионов РФ различных производственно-технологических типов.

Создание таких центров будет способствовать постепенному снижению институциональных барьеров на пути инновационных преобразований и аккумуляции необходимой для этого критической массы инновационно-ориентированных предпринимателей.

ИНТЕГРАЦИЯ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО БИЗНЕСА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Городнова Н.В., д.э.н.

Пешкова А.А.

Березин А.Э.

УрФУ, г. Екатеринбург

В современных условиях назрела необходимость осуществления институциональных реформ, направленных на изменение общей парадигмы экономической и инвестиционной политики России в целях преодоления существующих негативных структурных изменений.¹ В этом вопросе важной практической проблемой является то, каким интересам государство окажет поддержку. В настоящее время основной задачей является создание условий сохранения экономической устойчивости и развития стратегически важных интегрированных структур, деятельность которых обеспечивает рост занятости, доходов населения, налоговых поступлений и пр. Вопросом государственной политики становится создание нормативно-правовой базы, направленной на регламентацию новых форм экономического сотрудничества частного сектора и государства в целях привлечения финансовых ресурсов корпораций в создание

¹ Городнова Н.В. Взаимодействие государства и инвестиционно-строительного комплекса: проблемы и решения // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 2-3 (33). С. 18-22;

и развитие социально-экономических проектов.¹ Благодаря этому государство, в том числе, пополняет перечень эффективных методов управления принадлежащей ему собственностью, перекладывая данную функцию на частный сектор.

Существующие меры государства по нормализации деятельности отраслей народного хозяйства должны включать санацию тех организаций и предприятий промышленности, которые могут в перспективе сохранять достаточно высокий потенциал и составлять основу качественно нового состояния отраслей. При этом должны быть определены оптимальные пропорции рыночной экономики и государственного регулирования. Последнее, в свою очередь, подразумевает законодательное изменение юридических прав, которые обладают экономическим значением и формируют структуру власти, создающую и ограничивающую рынок.

В силу своей двойственной сущности государство одновременно является окружением и участником социально-экономических процессов. В условиях становления и развития механизмов взаимодействия государственного и частного секторов государства сталкиваются с проблемой учреждения новых и развития существующих институтов, выработки процедур и процессов, необходимых для поддержания деятельности заинтересованных субъектов.²

Из всего многообразия институциональных взаимодействий государства и частных компаний наибольший интерес представляет институт в форме партнерства, отличающийся соединением принципов институционального равенства, автономии воли, имущественной самостоятельности участников, распределения рисков, а также объединением научно-технического, производственного, финансового потенциалов партнеров, что создает условия для возникновения синергетического эффекта. При этом объединение публичных и частных интересов посредством создания единой юридической конструкции представляется нелегкой задачей, что связано со сложностью общественных отношений, которые подлежат урегулированию.

Дальнейшая интеграция политических и институциональных процессов будет способствовать повышению эффективности функционирования государственно-частных партнерств, деятельность которых может стать одним из факторов устранения негативных кризисных последствий в стране.³

¹ Пешкова А.А., Городнова Н.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства в России // Научные труды SWorld. 2015. Т. 14. № 4 (41). С. 20-26;

² Городнова Н.В., Шаблова Е.Г., Березин А.Э. Перспективы развития института государственно-частных партнерств в Российской Федерации // Научные труды SWorld. 2015. Т. 9. № 4 (41). С. 24-31;

³ Городнова Н.В., Пешкова А.А. Инвестиционно-строительная сфера в современных экономических условиях: проблемы, состояние и направления развития // Материалы III Всероссийского симпозиума по региональной экономике сборник докладов. Ответственный редактор А.И.Татаркин. Екатеринбург, 2015. С. 74-78.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА КЛАСТЕРОВ

*Девярых Я.Ю.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

За последние несколько лет не только за рубежом, но и в России кластерный менеджмент становится самостоятельным направлением теории управления. Практически во всех кластерах создаются управляющие компании, в чьи функции входит:

- идентификация и бренд кластера;
- стратегическое видение развитие кластера;
- организация инновационных проектов и НИОКР;
- развитие цепочки добавленной стоимости;
- работа с бизнес-партнерами кластера;
- поиск и привлечение инвесторов;
- развитие кадрового потенциала кластера;
- продвижение продукции на рынок;
- организация совместных закупок и другое.

При этом опрос управляющих компаний кластеров относительно приоритетов для данных видов деятельности (по данным доклада Greenbook 2.0) показал, что на первом месте стоит идентификация и управление брендом кластера. 62% управляющих компаний относят данный вид деятельности к обладающим «высоким приоритетом», а 28% - к обладающим «средним приоритетом». Только 8% компаний заявили о «низком приоритете» и 2% - об отсутствии данного вида деятельности. Второй вид деятельности, которым наиболее часто занимаются управляющие компании кластера - это формирование и корректировка стратегического видения развитие кластера, и третий - организация инновационных проектов и НИОКР. Наименее часто среди функций управляющих компаний встречается организация совместных закупок. Только 5% управляющих компаний отнесли ее к высоко приоритетным.

Таким образом, важнейшей функцией управляющей компании кластера является маркетинг и брендинг кластера. Почему они становятся ключевыми вопросами для долгосрочного роста и будущей конкурентоспособности кластеров?

Обострение мировой конкуренции привело не только к объединению предприятий в кластеры и сети, но и к конкуренции между самими кластерами. Многие из них позиционируют или начинают позиционировать себя на международном уровне. Чтобы оставаться конкурентоспособными кластер должен иметь возможность не только объединять внутренние ресурсы и лучшие отраслевые компании, но и привлекать внешние ресурсы и человеческий капитал. Это неизбежно влечет актуализацию маркетинга кластера.

Особенностью и отличительной чертой маркетинга кластера от маркетинга, например, отдельного предприятия является опора на территориальный контекст. Имидж многих кластеров опирается именно на него. И наоборот, местная экономика частично основывается на кластерных инициативах. В качестве примера можно привести Уральский строительный кластер. Данный кластер, являясь мегакластером, объединяет Екатеринбургский строительный Консорциум, Консорциум малоэтажного

строительства, Нижнетагильский строительный Консорциум, Промышленный строительный Консорциум, Северный промышленно-строительно-логистический кластер и Транспортно-строительный Консорциум. Каждый из них опирается на тот или иной территориальный аспект (таблица 1).

Таблица 1 – Взаимосвязь бренда кластера и территориального контекста применительно к Уральскому строительному кластеру

Название кластера	Связь с территориальным контекстом
Уральский строительный кластер	Объединяет ведущие предприятия строительного комплекса Урала и Уральского федерального округа Миссия кластера - улучшение условий и расширение доступности жилья для населения Уральского региона, эффективная реализация важнейших промышленных и инфраструктурных инвестиционных проектов на территории Российской Федерации
в том числе:	
Екатеринбургский строительный Консорциум	Цель - консолидация совместного экономического, ресурсного потенциала предприятий и организаций строительной отрасли в Екатеринбурге для строительства жилья, объектов социально-культурного назначения, для реализации крупных знаковых инвестиционных проектов
Консорциум малоэтажного строительства	Объединяет предприятия малого и среднего бизнеса Свердловской области (лесопромышленные и строительные организации, проектные, инжиниринговые и сервисные компании), относящиеся к реальному сектору экономики и работающие в сфере лесозаготовки, деревопереработки, биоэнергетики, а так же в строительстве всех типов малоэтажного домостроения.
Нижнетагильский строительный Консорциум	Объединяет в своём составе лучшие предприятия гражданского и промышленного строительства городских округов Нижний Тагил и Невьянск. Цель – обеспечить потребности территории в доступном жилье и промышленных объектах
Промышленный строительный Консорциум	Объединяет в своем составе ведущие предприятия промышленного строительства, способных осуществить строительство промышленных объектов любой сложности с полной инфраструктурой в регионах РФ
Северный промышленно-строительно-логистический кластер	Цель - восстановить преимущества Свердловской области в поставке на Север Тюменской области строительных материалов, производимых на территории Свердловской области (площадки Краснотурьинска, Серова, Североуральска), путем формирования транспортно-логистической цепочки
Транспортно-строительный Консорциум	Объединяет ведущие предприятия транспортного строительства Урала и Сибири. Цель - строительство железнодорожных и автомобильных дорог любой сложности с полной инфраструктурой на территории регионов России

При этом, по мнению автора, следует учитывать следующее.

1. Регионы через региональные органы власти должны соучаствовать в формировании бренда кластера, поскольку это приводит к взаимной выгоде и территории, и кластера. Более того, за счет имиджа кластера возможно формирование конкурентного превосходства территории. Например, именно «Силиконная долина» сделала Сан-Франциско в штате Калифорния наиболее привлекательным местом для инвестиций не только в США, но и в мире.

2. Образ региона в названии кластеров должен использоваться избирательно. Особенно это касается начинающих кластеров, чей успех пока не определен, или кластеров, масштабы деятельности которых не сопоставимы с принадлежностью всему региону. Основными критериями в отборе кластеров, использующих образ региона, должны быть успешность, масштаб и соответствие инновационной стратегии региона для формирования и поддержки современной специализации региона.

3. Стратегия развития региона, включая стратегию развития имиджа и бренда территории, должна включать и опираться на успешные кластеры. В свою очередь, кластеры должны постоянно «улавливать послания» региона о его преимуществах в инновационной сфере.

4. Региональная поддержка имиджа кластера не должна ограничиваться только продвижением кластера. Она, прежде всего, должна стать инструментом поддержки их инновационного развития.

5. Право использования имиджа региона в позиционировании кластеров может стимулировать их дополнительную конкуренцию за превосходство и усиление доверия к ним.

БАНКОВСКОЕ ДОЛГОСРОЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

*Дорошенко С.В., д.э.н.,
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург
Дремова У.В.,
СевГУ, г. Севастополь*

В свое время теория общественного выбора и институциональная теория легли в основу концепции New Public Management. На принципах данной идеологии, одним из которых является внедрение системы бюджетирования, ориентированной на результат, построены бюджетная и административная реформы, начатые в России в 2003-2004 гг. Одной из особенностей текущего периода реформ выступает внедрение в практику государственного и муниципального управления нового инструмента – государственных программ. Сегодня этот процесс наиболее активно происходит на уровне субъектов федерации, приобретая характерные черты практически в каждом из них. В первую очередь, это касается новых субъектов – Крыма и г. Севастополя.

На сегодняшний день эти регионы остро ощущают нехватку кредитных средств, даже несмотря на созданные государством льготные условия. Для развития экономики Крымского региона и г. Севастополя необходимо: во-первых, разработка инвестиционных программ развития реального сектора

экономики; во-вторых, формирование внутренних ресурсов для финансирования целевых государственных программ и инвестиционного кредитования, которые способствуют социальному и экономическому развитию региона. При этом государственные программы, направленные на экономическое развитие и восстановление, связаны с финансированием отечественного производителя, реальной экономики и сельского хозяйства, ипотечного рынка, коммунальных предприятий и зачастую осуществляются посредством инструментов в основном долгосрочного банковского кредитования. Актуальным представляется создание системы долгосрочного банковского кредитования с учетом взаимодействия банка с клиентами, государством и регулирующим органом в лице Центрального банка.

Опыт реализации государственных программ с использованием долгосрочного банковского кредитования имеют такие страны как: Япония, США, Канада, Франция, Финляндия, Германия, Польша, Венгрия, Великобритания и др. В США государственная поддержка особенно ощутима в сфере кредитования малого бизнеса и ипотечного кредитования. В Канаде основной акцент государственной поддержки делается на исследованиях и разработках в сфере инновационной деятельности, развитие сельскохозяйственных предприятий. В Польше основная программа государства, принятая в конце 2012 года «Польские инвестиции», направлена на вложение бюджетных средств в приоритетные секторы экономики. Стимулирование экономики через государственные инвестиции осуществляется с использованием банковского сектора как финансового посредника путем предоставления долгосрочных банковских кредитов на льготных условиях. Правительство Польши создало специальную государственную компанию, с помощью которой осуществляется направление и регулирование государственных инвестиций в качестве дополнительных возможностей привлечения ресурсов для частного капитала. Использование долгосрочного банковского кредитования в качестве инструментов реализации государственных программ, направленных на экономический рост и развитие страны, способствуют формированию спроса и предложения на долгосрочные кредитные банковские ресурсы и развитию долгосрочных кредитных операций банков.

Совершенствование организационных основ долгосрочного банковского кредитования с учетом взаимодействия банка с клиентами, государством и регулирующими органами в лице ЦБ связано с созданием системы долгосрочного банковского кредитования, где основными элементами данной системы выступает формирование условий платежеспособного спроса и необходимого, достаточного объема предложения на долгосрочные кредитные ресурсы банков. Среди основных субъектов влияния и взаимодействия целесообразно выделить особую роль государства и Центрального банка в реализации политики формирования необходимого объема дополнительных внутренних ресурсов для целевого долгосрочного кредитования в рамках создания специализированного государственного фонда на региональном уровне.

ОСНОВЫ ТИПОЛОГИЗАЦИИ РЕГИОНОВ ПО ПРИЗНАКУ СФОРМИРОВАННОСТИ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР¹

*Дубровская Ю.В., к.э.н.
Козоногова Е.В.
ПНИПУ, г. Пермь*

Имеющиеся на сегодняшний день теоретические и прикладные исследования, посвященные изучению кластерных структур, определяют их в качестве важнейшего условия регионального социально-экономического развития. Кластерная политика занимает ведущее место в стратегии развития национальной отечественной экономики. Так, в 2012 году Минэкономразвития России инициировало программу поддержки пилотных инновационных территориальных кластеров (далее по тексту - ИТК), в соответствии с которой утвержден перечень из 25 ИТК (к февралю 2016 года данный перечень расширен до 27). Кроме того, в настоящее время Министерством промышленности и торговли РФ рассматривается возможность поддержки в 2016 году промышленных кластеров.

Вместе с тем, согласно карте кластеров России, очевидно численное преобладание кластеров в Европейской части страны.² С целью выявления предпосылок сложившейся локализации кластерно-сетевых структур, а также возможных перспектив её изменения в ближайшем будущем, нами был проведен анализ заявочной активности регионов в ходе отбора ИТК.

Для проведения анализа эффективности произведенной кластерной локализации нами была осуществлена математическая разбивка наиболее сходных по уровням развития регионов на группы. В качестве индикаторов группировки были отобраны показатели развития, использованные органами власти при конкурсном отборе заявок: качество жизни и инфраструктуры; производственный потенциал; научно-технический потенциал. Общая база данных была составлена по 10 показателям 79 регионов России за 2013 год.

Группировка была выполнена на основе методологии кластерного анализа в Statistica 10.0. Кластеризация была проведена с помощью метода Варда. Результаты иерархической классификации представлены в виде дендрограммы (рисунок 1).

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ № МК-5608.2016.6 «Формирование кластерной модели межрегионального взаимодействия с целью инновационного развития национальной экономики»

² Карта кластеров России / [Электронный ресурс] <http://map.cluster.hse.ru/> (дата обращения 02.03.2016)

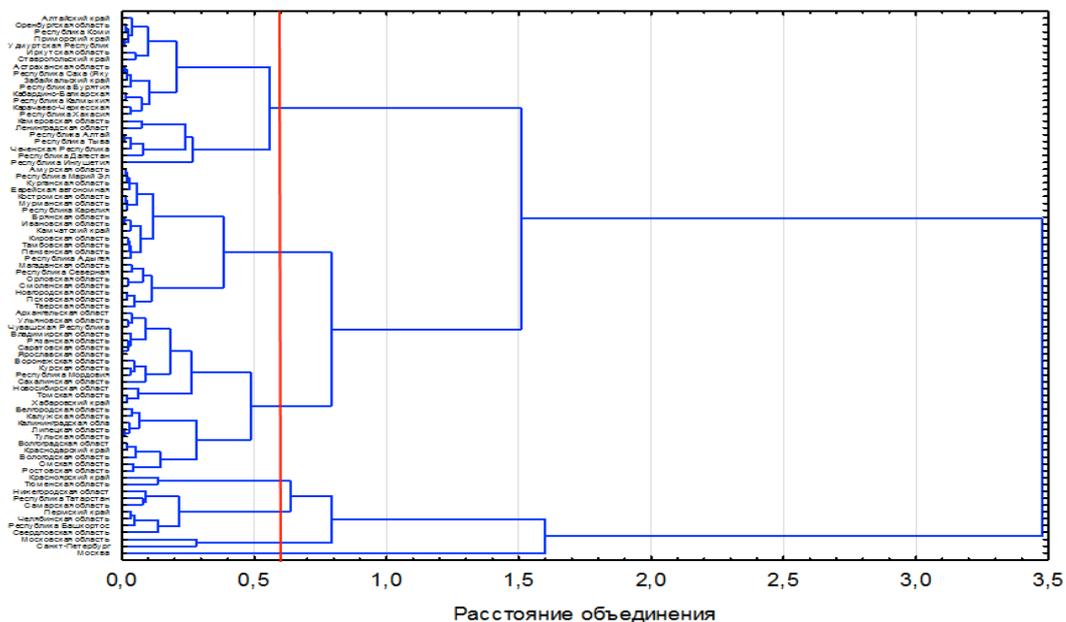


Рис. 1. Дендрограмма для регионов России

Экспертным методом по графику объединения в качестве порогового расстояния мы выбрали расстояние примерно равное 0,6. Таким образом, мы получили 7 разнородных по характеристикам региональных групп-кластеров. Это дало нам возможность проанализировать эффективность локализации кластеров, поддержанной органами власти в 2012 году.

В ходе анализа итоговых данных конкурсного отбора регионов на включение их в Перечень пилотных программ развития ИТК, нами были получены следующие данные (таблица 1).

Таблица 1 – Итоги конкурсного отбора регионов на включение в Перечень пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров

Номер кластера	Общее количество регионов в кластере	Всего заявок от кластера	Количество одобренных заявок от кластера	Процент одобренных заявок от общего количества поданных (4/3*100%)	Количество субъектов от кластера, подавших заявки	Активность субъектов кластера (3/2*100%)	Количество поддержанных субъектов	Процент поддержанных субъектов от кластера (8/2*100%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	22	14	2	14,29	10	63,64	2	9,09%
2	21	11	0	0,00	9	52,38	0	0,00%
3	24	38	9	23,68	20	158,33	7	29,17%
4	2	2	1	50,00	1	100,00	1	50,00%
5	7	15	7	46,67	6	214,29	6	85,71%
6	2	12	8	66,67	2	600,00	2	100,00%
7	1	2	2	100,00	1	200,00	1	100,00%

Полученные нами выводы подтвердили изначальную нацеленность органов власти в преимущественном отборе кластеров, расположенных на территориях с высоко развитой инфраструктурой. Вместе с тем, описанные выше особенности формирования инновационного сектора отечественной экономики могут привести к развитию лишь отдельных сфер экономики, определенных приоритетами государственной политики, в определенных регионах страны. При этом не будут созданы условия для реализации системных инноваций, лежащих в основе поступательного и равномерного развития национальной экономики в целом.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ОППОРТУНИЗМА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ерш Е.В.

*АО «Научно-производственное объединение автоматики
имени академика Н.А.Семихатова», г. Екатеринбург*

Стратегической целью ракетно-космической промышленности (далее РКП) является увеличение доли своей продукции на мировом рынке, где царит жесткая конкуренция. Достичь этого невозможно без повышения эффективности деятельности предприятий РКП, в том числе путем снижения потерь от оппортунизма в трудовых отношениях. Для этого в первую очередь необходимо оценить его уровень.

Под уровнем оппортунизма работников предприятия понимается экономический показатель (измеряемый в процентах), равный средневзвешенному значению эмпирических оценок недобросовестного предконтрактного и постконтрактного поведения руководителей и работников к соответствующим требованиям данного предприятия:

$$УО = K1 \text{ ПрОРк} + K2 \text{ ПрОРб} + K3 \text{ ПсОРк} + K4 \text{ ПсОРб},$$

где УО – уровень оппортунизма; ПрОРк – оценка предконтрактного оппортунизма руководителей; ПрОРб – оценка предконтрактного оппортунизма работников; ПсОРк – оценка постконтрактного оппортунизма руководителей; ПсОРб – оценка постконтрактного оппортунизма работников; K1, K2, K3, K4 – соответствующие весовые коэффициенты, определяемые экспертным путем.

Уровень оппортунизма на предприятиях РКП оценивается как интегральный показатель, учитывающий проявление типичных для них форм оппортунизма руководителей и работников, которые представлены в таблице 1.

На основании проведенной экспертной оценки масштабов и частоты проявления предконтрактного и постконтрактного оппортунизма работников и руководителей, уровень оппортунизма работников предприятий РКП можно определить, как:

$$УО = (0,32 \text{ Орк} + 0,14 \text{ ПрОРб} + 0,54 \text{ ПсОРб}) * 100\%$$

Проявление пред- и постконтрактного оппортунизма руководителей (ОРк) оценивается как доля руководителей подразделений, проявляющих оппортунистическое поведение в любой форме.

Таблица 1 – Матрица форм оппортунизма на предприятиях РКП

Стороны трудовых отношений	Этап трудовых отношений	
	Предконтрактный	Постконтрактный
Оппортунизм работников	неблагоприятный отбор	Отлынивание небрежность использование служебного положения сокрытие резервов рабочих мест
Оппортунизм руководителей	сознательное сокрытие негативных сторон работы	неоплачиваемая сверхурочная работа поручение работ, не предусмотренной трудовым договором, без адекватной оплаты выражение личных симпатий или антипатий при распределении работ и вознаграждений

Уровень предконтрактного оппортунизма работников (ПрОРб) оценивается как доля работников, уволенных в течение одного года после приема на работу по основаниям, отражающим проявление какой-либо формы предконтрактного оппортунизма. Уровень предконтрактного оппортунизма работников оценивается как

$$\text{ПрОРб} = (0,6\text{НО} + 0,4\text{СП}) * 100\% , \text{ где}$$

НО – доля работников, проработавших на предприятии менее 1 года и уволенных в связи с недостаточной квалификацией.

СП – доля работников, проработавших на предприятии менее 1 года и, по оценке руководителей, не проявивших стремления к долговременным трудовым отношениям.

Уровень постконтрактного оппортунизма работников оценивается как

$$\text{ПсОРб} = (0,4\text{От} + 0,3\text{Не} + 0,2\text{Ср} + 0,1\text{Ис}) * 100\% , \text{ где}$$

От – доля работников, проявляющих оппортунистическое поведение в форме отлынивания.

Не – доля работников, проявляющих оппортунистическое поведение в форме небрежности.

Ср – доля работников, проявляющих оппортунистическое поведение в форме сокрытия резервов рабочего времени.

Ис – доля работников, проявляющих оппортунистическое поведение в форме использования служебного положения.

Таким образом, для определения уровня оппортунизма на предприятии РКП необходимо провести оценку персонала предприятия с точки зрения проявления работниками различных форм недобросовестного поведения. Соответственно, для оценки изменения уровня оппортунизма на предприятии необходимо провести определение его уровня в начале и конце периода изучаемого периода. При этом значение $\Delta\text{УО} < 1$ говорит о том, что произошло снижение уровня оппортунизма на предприятии.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА¹

*Зарецкий А.Д., д.э.н., профессор
КубГУ, г. Краснодар*

Данные мирового рейтинга Doing Business, по уровню организации бизнес-деятельности, различных стран, свидетельствуют, что Россия в 2015 г. заняла в нем 51 место (в 2014 г.- 62 место). Безусловно – это определенный прогресс. Вместе с тем, для такой большой страны как Россия этот показатель может быть выше. Данное обстоятельство обуславливает необходимость дальнейшего поиска резервов в этом направлении, развития и совершенствования отечественных институциональных основ бизнес-среды.

Основоположник институциональной экономической теории Т. Веблен в своей работе «Теория праздного класса» отмечает, что экономические институты можно разделить на две категории:

- финансовые;
- производственные.

Если в первую категорию попадают занятия людей, которые связаны с собственностью или ее приобретением, то во-вторую – те, кто имеет отношение к мастерству или производству. Безусловно, обе эти категории занятий, по Т. Веблену, существенно отличаются в отношении требующихся способностей от людей, соответственно и воспитания человека, которое дается этими занятиями. Эти способности формируются процессом конкуренции в приобретении и обладании собственностью, их экономические функции включаются в сферу владения богатством, понимаемым в терминологии меновой стоимости, а также в управлении этой сферой. Бизнес-деятельность включает в себя обе указанных выше категории занятий людей.

В XX веке трансформация капитализма в рыночную экономику, социализация и институционализация экономических отношений привели к цивилизованному состоянию организации предпринимательства, которое получило название: бизнес-среда, т.е. легальное использование любого вида предпринимательской деятельности, который приносит прибыль. Эта прибыль формируется за счет каких-либо врожденных и приобретенных свойств человеческой личности, направленных на эффективное использование экономических ресурсов и факторов производства. При этом получил развитие институт «заинтересованных сторон» (стейкхолдеров), т.е. граждан, вовлеченных тем или иным образом в бизнес-процессы (акционеры, работники организаций, поставщики ресурсов, дилеры и другие представители процесса реализации изготовленной продукции).

Современное российское общество постепенно создает у себя необходимые институциональные основы бизнес-среды, т.к. без нее невозможно развивать малый и средний бизнес, являющийся экономической основой рыночного общества. Достаточно отметить, что в развитых странах мира малый и средний бизнес формирует около 80 % внутреннего валового продукта, что определяет значимость этого вида экономической деятельности в обществе. В современной России этот показатель пока примерно 15-20 %.

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 16-02-00586

Проведенный нами экспертный анализ, по имеющимся материалам эмпирического и теоретического характера показывает, что это движение должно осуществляться в таких направлениях:

- формирование в средствах массовой информации, образовательной деятельности положительного образа предпринимательских занятий, вообще предпринимателя (бизнесмена) как необходимого для успешной жизни общества субъекта;

- эволюционное вовлечение всех граждан страны в законную предпринимательскую деятельность;

- обучение населения цивилизованным формам предпринимательской деятельности;

- создание в обществе социальной атмосферы, создающей систему взглядов, которые определяют, что бизнес- деятельность – это социальный прогресс формирования общества состоявшихся граждан.

Таким образом, создание в России цивилизованных институциональных основ бизнес-среды для развития малого и среднего предпринимательства – это стратегическое направление развития общества.

РОЛЬ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ КОМПОНЕНТ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ КЛАСТЕРА

Казакова Д.М.

ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Понятие «кластер» на сегодняшний день прочно ассоциируется с конкурентоспособностью территории, инновационной и промышленной политикой и положительными генерируемыми экономическими эффектами. Однако попытка связать кластер с инновационным и промышленным развитием, с высокими технологиями и поддержкой предпринимательства сравнительно нова, ввиду того, что первоначально кластеры выступали объектом изучения территориальных агломераций (Ф. Тюнинг, В. Лаунхардт, А. Вебер).

Несмотря на основополагающий характер указанных работ, классиком в области изучения кластеров считается экономист Майкл Портер, определявший кластер как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определённой сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.¹

Начиная с самого М. Портера, исследователи широко используется подход, раскрывающий кластер через пять основных характеристик:

- 1) Географическая концентрация организаций, формирующих базис кластера;

- 2) Конкуренция между фирмами;

- 3) Кооперация фирм по горизонтали и вертикали с выстраиванием вокруг кооперирующих фирм экономической инфраструктуры;

¹ Портер М. Конкуренция, 2005

4) Коммуникация – эндогенного (между фирмами) и экзогенного (с внешней средой) характера

5) Компетентность человеческого капитала, функционирующего в кластере.¹

Исходя из представленных характеристик, географическая со-локализация экономических агентов является критически важным условием формирования кластера. Фактически имеет смысл говорить о кластере как о региональной сети, где наличествующий признак пространственной близости выступает критерием, отличающим кластеры от других разновидностей сетевых форм, таких как франчайзинг, цепочки создания ценностей, партнёрств, лицензионных соглашений и т.д. Определение кластера как региональной сети встречается в ряде работ зарубежных исследователей, также отмечающих региональный характер формирования данных сетевых структур.² Однако наличие локальной детерминанты является пусть и необходимым, но недостаточным условием возникновения и развития кластера.

Помимо «традиционной» географической близости, значимой для функционирования экономических пространственных систем, в научной литературе последних десятилетий особое внимание уделяется организационной близости, определяемой как способность компании стимулировать взаимодействие как между сотрудниками (внутренне взаимодействие), так и с внешней средой.³ Термин «организационная близость» семантически заменяется термином «отношенческая близость», трактуемая как совокупность измерений, включающих четыре категории: когнитивную, собственно организационную (в более узком смысле), институциональную и социальную близость.

Одной из составляющих отношенческой близости является институциональная близость, выступающая в качестве самостоятельной организационной единицы. Подобная трактовка приводится у Т.Р.Гареева, который, рассматривая иерархию институтов, особенно отмечает значимость локальных институтов, оперирующих понятиями кооперации, партнёрства и доверия. Именно наличие таких локально-специфических институтов позволяет корректно идентифицировать кластер.

Таким образом, рассмотрение специфических институтов кластера, определяемых как повторяющиеся закрепляемые практики, складывающиеся на основе транзакций, позволит нам по аналогии с фирмой, именуемой «чёрным ящиком», разобраться в их природе и определить механизмы их функционирования.

¹ Гареев Т.Р. Кластеры в институциональной проекции: к теории и методологии локального социально-экономического развития. – Теоретико-методологические аспекты инновационного развития экономики, 2012. – с.12

² Lechner C., Leyronas C. A new model for cluster dynamics: from strategic to regional networks – a study of the development of a French high-tech cluster. – Int. J. Entrepreneurship and Small Business, Vol. 4, No. 3, 2007. – p.342

³ Torre, A., Rallet, A. Proximity and Localization. Regional Studies, 1,2005. P. 52

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ: ПОСТАНОВКА ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ЗАДАЧИ¹

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

Одной из ключевых научных и практических проблем современного этапа развития реформы государственного управления в России является независимая оценка качества государственных услуг. В развитых странах высокое качество государственных услуг обеспечивается за счет механизма взаимодействия органов власти и потребителей услуг (населения и бизнес-сообществ), позволяющего вовлечь потребителей в процессы стандартизации и контроля качества. Однако во многих российских регионах условиях низкой гражданской активности процесс оценки связан с манипулированием результатами контроля, а механизм оценки носит бюрократический и фрагментированный характер. 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. В институциональном аспекте это приводит к проблеме сигналлинга, росту внутриорганизационных издержек влияния и стимулирует «работу на показатель».

В условиях неразвитой институциональной среды происходит замещение неэффективных с позиций общественного благосостояния формальных институтов (политических, судебных) неформальными связями. Инвестиции в отношенческий капитал снижают издержки доступа к государственным услугам, но вместе с тем требует поддержания на достаточно высоком уровне инвестиций. Как было показано в проведенных нами ранее исследованиях, потребители государственных услуг в незначительной степени готовы обращаться к формальным институтам (в суд, обращаться к нормам административного регламента и т.д.).

Нами была разработана эвристическая модель, базирующаяся на теоретическом фундаменте расширенной экономической теории бюрократии. Было выявлено, что существующая система мониторинга носит фрагментированный характер, а механизм оценки связан с манипулированием результатами данной оценки. Ключевой ранее выявленной институциональной проблемой является слабость инфорсмента (механизма принуждения к исполнению правил) в сфере производства и потребления государственных услуг, высокие транзакционные издержки судебного механизма и коллективных действий при внесудебном инструментарии воздействия на качество услуг, в том числе вследствие проблемы безбилетника и информационной асимметрии.

Важной является дальнейшая исследовательская задача выявления системных и культурных изменений, происходящих в институциональной среде производства государственных услуг в ходе реализации административной реформы в российских регионах. В этом смысле значимым является вопрос

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 16-12-55018 «Институционализация социального механизма оценки качества и эффективности производства государственных услуг в регионе».

социальных требований к качеству в сфере производства государственных услуг, при этом мы подходим к качеству как институциональному конструкту. Под институциональным конструктом понимаются конститутивные правила, оформленные в виде исторически выработанных, предписанных конкретной вещи качеств, которые со временем воспринимаются как свойства. Нам представляется, что именно институциональный конструкт есть средство взаимодействия между институтами и индивидами, что подтверждает необходимость их использования при моделировании качества.

При переходе в нормативную плоскость данный вопрос требует институционализации такого механизма через выработку рутин внесудебных форм воздействия. Развитие процесса институционализации предполагается в ходе исследовательского проекта, проводимого в 2016 году под руководством автора, целью которого является в частности разработка методики проведения мониторинга качества, доступности и эффективности производства государственных услуг на примере многофункциональных центров предоставления государственных услуг. Это предполагает разработку качественной классификации, проведение детализации и выявление транзакционных издержек производства государственных услуг при различных институциональных альтернативах, выявление наиболее значимых для потребителей признаков (атрибутов) качественной государственной услуги.

ЦЕНТРЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК И ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФИРМЫ

*Кириянов И.В., к.э.н.
КемГУ, г. Новокузнецк*

Практика показывает, что в структуре фирм устойчиво воспроизводятся подразделения, обладающие исключительно транзакционным профилем (торговые дома, управляющие компании, центральные казначейства и подобные им подразделения).

В нашем исследовании мы попытаемся установить, что возникновение подобных структурных единиц - центров транзакционных издержек (ЦТИ) – является следствием сознательного конструирования внутренней архитектуры группы, позволяющей расширить трансформационное пространство при достижении ею предельного в имеющемся институциональном устройстве размера.

Развиваясь, группа рано или поздно сталкивается с исчерпанием имевших место ранее институциональных преимуществ, т. е. достигает естественных предельных размеров. Происходит это вследствие того, что включение в состав группы каждого нового трансформационного подразделения (производственной единицы) порождает издержки внутригруппового взаимодействия.¹ В определенный момент издержки внутригруппового взаимодействия становятся запретительно высокими, а их масштаб настолько значительным, что дальнейшее расширение производственной (трансформационной) части не представляется

¹ Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

возможным в силу поглощения преимуществ увеличения реализации издержками бюрократического поглощения. Мы склонны предположить, что решающее значение в этот момент будет иметь внесение в структуру фирмы еще одного элемента, целью создания которого будет не наращивание трансформационных выгод, но изменение институциональной среды посредством создания ЦТИ. Такой элемент должен будет сконцентрировать на своем поле наиболее значимые по объемам участия в себестоимости выпуска группы трансакционные издержки, которые впоследствии им будут снижены за счет эффекта масштаба, специализации персонала, гибкой внутренней структуры.

Нами продемонстрированы методологические принципы, способные не только определить границы фирмы, но обеспечить понимание расширяющейся ее модели. В отличие от моделей О. Уильямсона и Р. Коуза, авторский подход позволяет рассматривать фирму в динамике ее развития, как сознательно конструируемую структуру. Более того, авторские методологические принципы обеспечивают возможность анализа и прогнозирования расширения интегрированных групп (экономических организаций), а также выявлять факторы, препятствующие их росту.

По мере расширения компании возникает необходимость передачи в ЦТИ все новых и новых видов трансакционных издержек. В самом общем смысле расширяющаяся фирма с введением в ее структуру ЦТИ приобретает признаки экономической организации, то есть такого объединения лиц, которое формируется и развивается не просто на основе снижения трансакционных издержек, но сознательного конструирования структуры элементов.¹ В таком случае можно говорить о некотором принципиально новом этапе развития фирмы от «простой» организационной структуры к сложной.

Таким образом, расширяющаяся модель фирмы имеет в своем развитии как минимум два этапа:

1. Классическая фирма – низкая степень интеграции элементов. Объединение трансформационных единиц со схожим институциональным устройством.

2. Экономическая организация – возрастающая степень интеграции элементов, увеличивающаяся за счет преимуществ институционального устройства, в основе которого лежит передача в ЦТИ трансакционных издержек.

Приведенные выше рассуждения позволяют нам сделать следующие выводы:

1. Для более полного понимания содержания понятия фирма и связанных с ним явлений предпочтительным является подход, основанный на динамических (изменяющихся во времени и пространстве) умозрительных моделях.

2. Изменение размеров фирмы связано не только и не столько со стремлением снизить трансакционные издержки, сколько с необходимостью подобрать (использовать) наиболее соответствующие ее будущему размеру институты, а также возможностью реализовать последние в соответствии с требованиями превышения затрат на их смену будущими трансформационными выгодами.

¹ Кирьянов И.В. Моделирование высоко-интегрированных корпораций: От неоклассики к неоинституционализму // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент». - 2014. - №4. С. 171-187.

3. Изучение типов институционального устройства различных стадий расширяющейся фирмы представляется наиболее плодотворным в направлениях:

– поглощения (исчерпания) преимуществ имеющегося институционального устройства;

– замены имеющихся институтов на соответствующие будущему размеру фирмы;

– способности фирмы в существующей организационной композиции, сменить имеющийся тип институционального устройства на новый.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ МЕНЕДЖЕРОВ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

*Козлова Е.В.
ЧелГУ, г. Челябинск*

На протяжении всего двадцатого века проблема повышения эффективности деятельности фирмы рассматривалась, как одна из первостепенных, не только отечественными и зарубежными экономистами, но и собственниками предприятий. Рост масштабов производства, укрупнение рынков сбыта продукции, активная интеграция компаний привели к возникновению сложной внутренней иерархической структуры, в которой особое место занимают наемные менеджеры. Потеря контроля собственников открывает множество возможностей для менеджеров проявлять оппортунистическое поведение – скрывать существенную информацию, идти на неоправданный риск в принятии решений, и т.д. Интересы акционеров, как правило, являются долгосрочными и направлены на рост и развитие компании, а также повышение ее стоимости. В то время как управляющие ориентированы в первую очередь на личное обогащение в краткосрочном периоде (иногда за счет компании).

Проблема противоречия интересов является ключевой при возникновении внутрифирменного оппортунизма менеджеров. Передав управление компанией управляющим, собственники столкнулись с проблемой асимметрии информации. Стандартные методы преодоления информационной асимметрии между данными субъектами корпорации (например, такие как жесткий контроль) на практике либо невозможны, либо не показывают высокую результативность. В российской и мировой практике известны случаи сокрытия менеджерами существенной информации от собственников, манипуляцией с финансовой отчетностью и другие проявления оппортунистического поведения управляющих.

Лишь сближение интересов собственников и наемных менеджеров способно в значительной степени снизить риск возникновения оппортунизма и повысить эффективность деятельности предприятия. Зарубежные корпорации все чаще для мотивации управляющих используют нематериальные методы мотивации, а также премирование акциями и опционы. Применение данных методов осложняет нестабильность российского фондового рынка, в связи с этим лишь малая часть российских компаний использует данный инструмент,

либо планирует использовать в ближайшее время. В России основным инструментом до сих пор остается материальное стимулирование (премии и бонусы). Использование эффективных контрактов, в которых размер дополнительных выплат определяется исходя из результатов деятельности корпорации за отчетный период, является основным инструментом сближения интересов для отечественных компаний.

Впрочем, анализ вознаграждений менеджеров крупнейших российских корпораций (ПАО «Газпром», ПАО АНК «Башнефть», ПАО «РусГидро», ПАО «Ростелеком» и др.) не выявил наличие сильной прямой связи между размером премий и темпами роста выручки и чистой прибыли (рис.1). При этом величина совокупного вознаграждения управленческого персонала данных компаний в некоторых случаях сопоставима, либо превышает размер чистой прибыли.

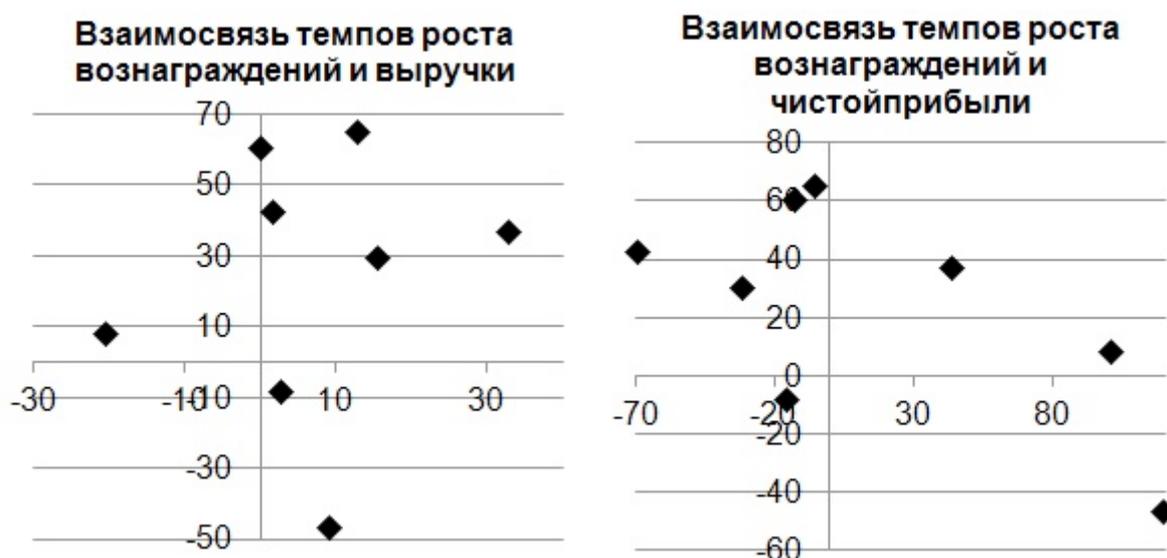


Рис.1. Взаимосвязь между темпами роста вознаграждений менеджеров, выручки, чистой прибыли российских компаний

Стоит отметить, что для российских компаний использование системы вознаграждений, основанной только на результатах деятельности, малоэффективно. Невысокие значения ключевых показателей могут свидетельствовать не о неудовлетворительной работе управляющих, а о неблагоприятной экономической ситуации в стране или на конкретном рынке. Необходимо помнить и о том, что множество принимаемых управленческих решений в текущем периоде могут принести отдачу лишь через несколько лет (реализация инновационных проектов, реорганизация и т.д.). Поэтому на протяжении многих лет такими важными остается вопрос адекватной оценки результатов работы менеджеров. Сближение интересов управляющих и собственников способно не только предотвратить оппортунистическое поведение, но повысить эффективность работы всей компании.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ И КУЛЬТУРЫ ТРУДА¹

*Козлова О.А., д.э.н.,
Воронина Л.Н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Реализация политики модернизации сделала очевидным объективную необходимость согласования потребностей модернизирующейся экономики и направлений развития трудового потенциала нашей страны. Необходимость концентрации усилий и ресурсов на ключевых направлениях (фундаментальная наука, образование, культура) неизбежно ведет к активному вовлечению государства в данный процесс. По оценкам экспертов, расширение присутствия государства в экономике развитых стран на 4/5 связано с ростом государственных расходов на развитие человеческих ресурсов.

В этих условиях государство должно превратиться в инструмент общественного развития. Соответственно, сегодня общепризнанным должно стать соотношение: цель - человек, а инструмент - государство, а не наоборот со всеми вытекающими из этого последствиями - социальными, экономическими, политическими, финансовыми.² И, если главным национальным богатством является человек, его способность к самореализации, то соответственно, начинают играть ведущее, в т. ч. инвестиционное значение такие критерии развития трудового потенциала как уровень дохода, средняя продолжительность трудовой жизни, уровень и качество профессионального образования, условия и безопасность труда, степень информатизации и доступа к современным средствам связи, способность к профессиональной мобильности и др. А стратегически важным условием использования трудового потенциала является интеграция науки, производства и образования.

Анализ муниципальных, региональных программ социально-экономического развития, подобно многим федеральным свидетельствует, что, к сожалению, они не в полной мере отражают проблемы формирования человеческого капитала - фактически главного богатства той или иной территории. Уровень бюджетного финансирования социокультурной сферы можно оценить по процентному соотношению затрат консолидированного бюджета Российской Федерации на ее финансирование в процентах к уровню ВВП (см. табл.1). Данные за десятилетний период 2004-2014 гг. свидетельствуют о росте расходов на социальную сферу, более чем в 2 раза, однако удельный вес расходов на здравоохранение, физическую культуру и образование увеличился незначительно – на десятые процента.

Динамика приведенных в таблице данных наводит на мысль, что, определяя результат влияния экономики на культуру, как части на целое, требуется определять и меру ответственности органов власти различных уровней, разрабатывающих и утверждающих экономические программы за

¹ Публикация подготовлена при поддержке проекта УрО РАН 15-14-7-2 «Прогнозная оценка приоритетных направлений модернизации уральского старопромышленного региона для расширения импортозамещения».

² Примаков Е. Идеология русского социализма: роль государства. [Электронный ресурс]. URL: http://ratingregions.ru/sites/default/files/apl/doc/3/t3b1g3_6.pdf (дата обращения 16.03.2016)

социальные и культурные последствия практического осуществления планируемых мероприятий.

Таблица 1 – Расходы консолидированного бюджета РФ на социально-культурные мероприятия (в процентах к ВВП)¹

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Расходы, всего	8,7	16,9	17,0	17,7	17,1	21,7	22,6	20,6	21,4	22,0	21,2
в т. ч.: образование	3,5	3,7	3,9	4,1	4,0	4,6	4,2	4,1	4,1	4,3	4,3
культура и искусство	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6
здравоохранение, физическая культура	2,2	3,7	3,6	4,2	3,7	4,2	3,8	3,8	4,0	3,8	3,9

Охвативший мировую экономику финансово-экономический кризис дает еще один шанс объективно взглянуть на процессы, происходящие в современном обществе, определить приоритеты и принципы его развития на долгосрочную перспективу.

На наш взгляд, очевидная первопричина текущего кризиса лежит в деградации нравственной мотивации хозяйствования, в нивелировании объективной цели экономики – построения гармоничного общества, построенного на принципах социальной справедливости.

При этом основной причиной деградации морали надо признать господствующую в настоящее время экономическую идеологию с ее культом конкуренции, корысти, индивидуализма, потребительства. Один из самых известных экономистов современности – Дж. Гелбрейт подчеркивает: «Никто особо не скрывает тот факт, что соответствующая экономическая и социальная доктрина подчинена корыстным целям и служит интересам денежных мешков».²

На фоне размытости ценностных ориентиров сейчас важно обратиться к нравственному наследию наших предков, способному не только оказать духовную поддержку, но и дать конкретные рекомендации каким образом на честной основе во благо себе и обществу строить трудовые отношения.

В основе реализации Стратегии развития страны до 2020 должна быть положена ясная и разделяемая большинством граждан России система ценностей. В связи с этим ключевое значение приобретает роль нравственной мотивации в экономике. Возрождение духовно-нравственных основ хозяйствования, в свою очередь, будет способствовать формированию профессиональной культуры, трудовых и предпринимательских ценностей, что позволит повысить роль человеческого капитала в качестве основного фактора экономического развития.

Во многих старопромышленных регионах страны особое внимание уделяется возрождению трудовых династий, что объясняется простым фактом. Стабильность предприятия и страны напрямую зависит от сохранения рабочих

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России. М.: Госкомстат, 2005-2015 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 3.03.2016)

² Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. С 234.

династий и возникновения новых. Работники, связанные родственными узами, стараются не уронить марку фамилии. Отсюда, трудолюбие, ответственность, старательность и добросовестность.

Стратегия в сфере развития культуры труда должна быть направлена на рациональное использование трудового потенциала. В этом контексте в первую очередь необходимо осознание, формулировка и законодательное закрепление в соответствующих официальных документах целей, системы приоритетов и форм участия государства в процессе воспроизводства трудового потенциала на долгосрочную перспективу.

Функциональное усиление деятельности государства в этой сфере должно идти по следующим направлениям:

- разработка государственной политики развития и рационального использования трудового потенциала на федеральном, региональном и муниципальном уровнях;
- осуществление соответствующего законодательного и административного регулирования;
- усиление координирующей деятельности союзов и ассоциаций, представляющих интересы наемных работников и работодателей на основе развития институтов социального партнерства;
- создание достойных условий труда, снижение производственного травматизма;
- развитие системы социальной защиты трудовых прав путем вовлечения работников в управление предприятием через коллективные договоры и соглашения.

ИНСТИТУТЫ МУЛЬТИСУБЪЕКТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ¹

*Коровин Г.Б.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Промышленная политика, понимаемая как деятельность государства, направленная на изменение отраслевой структуры экономики является одной из наиболее обсуждаемых и спорных концепций в научном и практическом сообществе. Основная причина критики промышленной политики – недостаточная эффективность государственного вмешательства. Во многом она вызвана несовершенством институциональной среды, лоббизмом и, как следствие, противоречивостью и непоследовательностью.

На наш взгляд, важнейшей проблемой в рассматриваемой сфере является ограниченность доступа некоторых заинтересованных в промышленной политике групп к ее формированию, определению ее приоритетов, отсутствие понятных правил конкуренции таких групп. Партнерство промышленных структур и государства на неравноправной основе несет в себе риски несправедливого перераспределения результатов и ведет к разрушению

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-06-00403

доверия между органами власти и предпринимателями.¹ Специалистами обосновывается значимость выстраивания конструктивных и справедливых взаимоотношений государства с бизнесом, привлечение экспертного сообщества и институтов гражданского общества к выработке согласованных приоритетов промышленной политики.² Академик РАН В.М. Полтерович среди важнейших принципов организации успешной промышленной политики выделяет достаточную меру децентрализации, которая подразумевает возможность принятия важных решений на локальном уровне и предполагает участие представителей бизнеса и общества в составлении планов, инициации и отборе проектов.³ В.Е.Дементьев отмечает, что успехи восточноазиатских стран во многом объясняются наличием плотной сети координации, обеспечивающей обмен информацией между правительством и бизнесом, с одной стороны, и между фирмами – с другой.⁴ Наиболее общие дефекты системы управления в обществах с ограниченным доступом описаны в концепции «общества свободного доступа».⁵

В 2014 г. был принят Федеральный закон «О промышленной политике в РФ», была откорректирована региональная нормативно-правовая база в этой сфере. В законе декларируется, что субъекты промышленной деятельности и инфраструктуры входят в круг разработчиков промышленной политики. Однако, упоминание об этой возможности, как правило, ограничивается участием в совещательных органах и утверждениями о необходимости привлечения субъектов деятельности в сфере промышленности к участию в формировании и реализации политики.

Действительно, в отдельных индустриальных регионах существуют формальные институты стимулирования сетевого взаимодействия субъектов промышленности. Однако можно говорить, что основной подход к формированию промышленной политики в целом остается субъект-объектным, где доминирующая роль государства не подвергается сомнению. Кроме того, в федеральном законе зафиксировано особое положение ОПК, что можно привести как пример «захвата» механизма выработки приоритетов промышленной политики без учета широкого круга заинтересованных групп.

По нашему мнению, вектор развития промышленной политики должен быть направлен на переход к мультисубъектности, вне зависимости от экономической модели государства, от преобладания элементов вертикальной или горизонтальной промышленной политики. Наблюдаемый в законодательстве подход несет за собой повышенный риск неудач в ходе реализации промышленной политики, особенно в условиях невысокого уровня эффективности государственной власти. Практика показывает, что прямые

¹ Кузнецов Б. В., Симачев Ю. В. Эволюция государственной промышленной политики в России // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. №2 (22). С. 152-178.

² Романова О. А., Стариков Е. Н. Изменение вектора промышленной политики и возможности инновационного развития индустриальных регионов // Экономика региона. 2015. №3. С. 322-333.

³ Полтерович В. М. Промышленная политика: рецепты или институты // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. № 2 (22). С. 190-195.

⁴ Дементьев В. Е. Об ориентирах промышленной политики // Журнал Новой экономической ассоциации // 2014. №2 (22). С. 195-200.

⁵ Норт, Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности. Докл. к XIII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 3–5 апр. 2012 г. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 48 с.

меры поддержки эффективны только при высокой эффективности государственного управленческого аппарата, а усиленный контроль со стороны государства, излишний объем отчетности не привлекает эффективные частные структуры с инновационными, часто, рискованными проектами. Развитие институтов, стимулирующих межсубъектное взаимодействие может сделать возможным формирование высокорезультативной промышленной политики «снизу» – то есть, с учетом интересов широкого круга малых и средних производственных структур.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА

*Крохина Е.А., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

В условиях финансовой нестабильности и политики санкций сохранение экономического роста невозможно без достижения устойчивого финансового развития на государственном и региональном уровнях. Важнейшее значение приобретают структурные приоритеты развития промышленности, а также изыскание финансовых ресурсов для их реализации, в том числе на региональном уровне. Основными условиями, определяющими финансовую устойчивость регионов, являются: платежеспособность всех субъектов экономической деятельности, сбалансированность платежного баланса региона, бездефицитность регионального бюджета и др. При оценке финансовой устойчивости региона необходимо исследование таких показателей, как удельный вес убыточных предприятий и кредитных организаций, динамика долговых обязательств кредитных организаций, объем всех привлеченных средств на счетах кредитных организаций, объем ВРП, индекс промышленного производства и др. Важным индикатором, характеризующим состояние экономики региона в целом, является ВРП и его динамика. К индикаторам, прогнозирующим возможность потери финансовой устойчивости, можно отнести и такие показатели, как индексы промышленного производства, динамика объема экспорта готовой продукции.

Еще одним значимым показателем оценки и прогнозирования финансовой устойчивости территории является показатель объема инвестиций в основной капитал. Он достаточно чувствителен к ухудшению финансового положения и в периоды кризиса наблюдается отрицательная динамика данного показателя. Об этом свидетельствует наблюдаемая с 2013 г. устойчивая тенденция сокращения объема инвестиций в основной капитал в различных отраслях и регионах РФ. Использование всех названных показателей целесообразно при оценке финансовой устойчивости и оценке выявленных негативных тенденций.

Свердловская область, являясь одним из развитых промышленных регионов страны, с 2013 г. испытывает определенные трудности в формировании доходной части бюджета, проявляющиеся в снижении объема доходов бюджета, росте объема госдолга области. Помимо снижения собственных средств предприятий, наблюдается сокращение объема федеральных трансферов, в частности дотаций. Так, региональный долг Свердловской области на 1 января 2015 г. составил 34% по отношению к

налоговым и неналоговым доходам, из них 72% составляют кредиты банков, 13% бюджетные кредиты, 15% ценные бумаги и государственные гарантии. Усовершенствовать систему налогового администрирования призваны принятые в 2015 г. «Изменения в налоговом законодательстве РФ». Их реализация должна увеличить поступления в бюджет. Так, по итогам за 2015 г. с территории Свердловской области в бюджетную систему Российской Федерации поступило налогов и сборов на 6% больше чем в 2014 г., более 35% прироста налоговых поступлений по НДС было обеспечено налоговым администрированием. Основными направлениями бюджетной политики области остаются повышение эффективности бюджетного процесса и качества бюджетного процесса.

Вместе с тем, индекс промышленного производства в январе-декабре 2015 года составил 96,3% к уровню соответствующего периода предыдущего года, по добыче полезных ископаемых – 90,9%, обрабатывающие производства – 97,1%. В области реализуется стратегия импортозамещения, которая базируется на модернизации и развитии ведущих отраслей промышленности, повышении качества продукции и технологий, внедрении инноваций. С целью поддержки малого и среднего бизнеса в создан Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства. Для начинающих бизнесменов предоставляются гранты, микрозаймы, проводится обучение; действующие бизнесмены могут получить льготные кредиты, займы под 10% годовых, субсидии на модернизацию оборудования, оказывается помощь в развитии экспорта и привлечении инвестиций.

Сложившаяся ситуация способствует эффективному использованию внутренних ресурсов регионального развития.

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ИНТЕРНЕТ-ФИРМАМИ¹²

*Кульпин С.В.
ИЭ УрО РАН, УрФУ, г. Екатеринбург*

Современные трансформации экономических отношений, связанных с модификацией рыночных трансакций в электронный формат, приводит к тому, что конкуренция на традиционном рынке и интернет-рынке усиливается. В связи с этим все больше становятся актуальны исследования развития способов реализации маркетинговой деятельности интернет-фирм и, в частности, исследования, посвященные проблеме эффективной товарной политики в условиях интернет-рынка.

Современные интернет-фирмы находятся в несколько иной институциональной системе, нежели традиционные фирмы. Данные факт требует по-новому взглянуть на институциональную структуру интернет-рынка, выявить институты, которые оказывают влияние на реализацию товарной политики интернет-фирмами и их маркетинговой деятельности в целом.

¹ Доклад подготовлен при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №16-36-00146 «Исследование институтов маркетинга в виртуальном рыночном пространстве»)

² Доклад подготовлен при финансовой поддержке РФНФ, проект №16-32-00003

Актуальным становится пересмотр инструментария оценки товарной политики интернет-фирм. Интернет-технологии позволяют продавать любой товар в виртуальном пространстве. Важным остается вопрос, заключающийся в том, насколько прибыльно продавать тот или иной вид товара в сети Интернет. Особое внимание в современных условиях фирмам необходимо уделять новому типу товаров, а именно информационным товарам. Современные подходы к оценке эффективности реализации информационных товаров были заложены еще два-три десятилетия назад и практически не менялись во времени. За это время информационно-технический прогресс претерпел кардинальные изменения и теперь необходимо сопоставить прошлое видение на информационные товары с современной действительностью. Анализ маркетинговой деятельности интернет-фирм необходимо производить с учетом новых методов оценки, в том числе прибегать к оценке продуктового портфеля интернет-фирм.

Исходя из актуальности исследуемого вопроса, автором предложена модель оценки товарной политики интернет-фирм с точки зрения информационности продуктового портфеля, которая включает классификацию интернет-товаров по признаку информационности, выделение идеальных интернет-товаров, интернет-товаров, стимулирующих и не стимулирующих спрос, условие оптимальности для интернет-фирмы. Также модель включает методику оценки товарной политики интернет-фирм, которая состоит из четырех этапов: сбор данных о продуктивном портфеле интернет-фирмы, сбор информации о финансовых показателях интернет-фирмы, сбор информации о величине трансакционных издержек интернет-фирмы, консолидация данных и оценка товарной политики интернет-фирмы. Разработанная модель развивает аппарат оценки товарной политики интернет-фирм на основе синергии институционального и маркетингового подходов.

Эмпирической базой данной работы послужило авторское исследование по оценке товарной политики крупнейших российских интернет-фирм по результатам их финансовой деятельности за период с момента основания до 2014 года.

Научная новизна модели заключается в развитии теоретического аппарата исследования эффективности формирования продуктового портфеля интернет-фирмы. Практическая значимость модели заключается в возможности определения уровня оптимальности продуктового портфеля любого игрока потребительского виртуального рынка. Полученные результаты дают возможность для более глубокого исследования проблем оптимизации трансакционных издержек на интернет-рынке. Результаты могут быть применены на малых и средних предприятиях электронной торговли при совершенствовании маркетинговой стратегии.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ

*Лаврикова Ю.Г.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

С принятием ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» появился новый вид стратегического документа – стратегия пространственного развития, который отнесен к отраслевым документам стратегического планирования Российской Федерации.

В тоже время пока не сложился единый методологический подход к подобному документу. К числу методологических вопросов следует отнести понимание пространственного развития, его стратегии и содержания.

Какого содержание стратегии пространственного развития? Для этого рассмотрим различные ст. Федерального закона ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». В соответствии со ст. 3 «стратегия пространственного развития Российской Федерации» - документ стратегического планирования, определяющий приоритеты, цели и задачи регионального развития Российской Федерации и направленный на поддержание устойчивости системы расселения на территории Российской Федерации. В соответствии со ст. 20 содержание, состав, порядок разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации и подготавливаемых в ее составе предложений о совершенствовании системы расселения на территории Российской Федерации и приоритетных направлениях размещения производительных сил на территории Российской Федерации определяются Правительством Российской Федерации.

Таким образом, обобщая информацию из разных статей закона, стратегия пространственного развития включает несколько элементов:

- приоритеты, цели и задачи регионального развития;
- меры по поддержанию устойчивости и совершенствованию системы расселения;
- приоритетные направления размещения производительных сил.

Чтобы критично оценить подход законодателя, коротко рассмотрим основные подходы к пониманию пространственного развития. Пространство разными исследователями ассоциируется с территорией как физическим базисом, средой, хозяйственной системой:

- Пространство = территория (пространство – это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними)
- Пространство = среда (пространство – совокупность свойств социально-экономической среды территории, в которой происходит хозяйственная деятельность и жизнь людей)
- Пространство = хозяйственная система (пространство – поле хозяйства, его реализации; место действия хозяйственного начала, осуществления хозяйственной инициативы, достижения хозяйственного эффекта).

На наш, взгляд, под пространством следует понимать сочетание территории как физического базиса для размещения всех ее элементов и объектов, созданной на ней социально-экономической среды, в которой происходит общественно значимое взаимодействие хозяйствующих субъектов. Тогда, содержание пространственного развития будет определяться как

комплекс мер по регулированию размещения различных объектов и хозяйствующих субъектов территории (предприятия, население и др.), и формированию среды, в которой осуществляется их взаимодействие, и влекущее за собой переход на новый качественный уровень социально-экономических процессов, осуществляемых в его масштабах. Т.о. в рамках пространственного развития важны не только приоритеты территориального развития, размещения хозяйствующих объектов и субъектов, но и среда, в которой осуществляется взаимодействие между ними. В современных условиях данная среда должна способствовать развитию горизонтальных сетевых отношений, формированию креативных идей и инноваций. Особенно это важно для крупнейших городов, в которых особенно развита сервисная экономика и экономика знаний.

Место стратегии пространственного развития на примере г. Екатеринбург в системе документов стратегического планирования города представлено на рис. 1.



Рис. 1. Место стратегии пространственного развития Екатеринбурга в системе документов стратегического планирования города

К принципам формирования стратегии пространственного развития нами отнесены:

- «Встроенность» стратегии пространственного развития в действующие нормативно-правовые акты РФ, субъектов РФ;
- Многовариантность развития (альтернативность) пространственного развития с расчетом технико-экономических показателей;
- Широкий набор участников разработки стратегии пространственного развития (экономисты, архитекторы, маркетологи, строители, органы власти и управления и др.);
- Отсутствие оторванности градостроительного и социально-экономического развития города;
- Создание и реализация стратегии пространственного развития должны сопровождаться развитием различного рода партнерств, соглашений на территории города;
- Отражение в стратегии пространственного развития всех видов пространств, имеющих в городе;
- Реализация стратегии пространственного развития должна осуществляться на основе стратегических проектов.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

*Лепихин В.В.
ПНИПУ, г. Пермь*

С точки зрения отечественных исследователей проблема достижения устойчивого экономического развития расширяет сферу воздействия человека на окружающую среду и интенсифицирует использование природно-сырьевой базы, что приводит к более рациональному использованию вторичных ресурсов. Движение общества к устойчивому развитию вызывает позитивный процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом таким образом, чтобы не повлиять на окружающую среду и в то же время не оказать негативного влияния на экономические перспективы.¹

Общемировая тенденция в области охраны окружающей среды, с точки зрения Ю.Норберга, напоминает не «скольжение вниз по наклонной плоскости», а, наоборот, «восхождение к вершине», учёный назвал это «калифорнийским эффектом» (в 70-х гг. XX в. в штате Калифорния были приняты законы о чистоте воздуха, что послужило положительным примером для других штатов).²

Институциональные изменения в рамках оценки устойчивого развития следует отслеживать по показателям экономической, экологической и социальной подсистем.

Экономическую подсистему предлагается оценивать на основе четырёх показателей: объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг; сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток); объём инновационных товаров, работ и услуг; инвестиции в основной капитал.

В процессе оценки устойчивости экологической составляющей необходимо уделять достаточно большое внимание. Предлагается включить в оценку экологической составляющей устойчивости три группы показателей. При этой первую группу будут составлять показатели, характеризующие загрязнение окружающей среды, такие как выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, объёмы сброса загрязнённых сточных вод в поверхностные водные объекты, образование отходов производства и потребления.

Ко второй группе предлагается отнести показатели, характеризующие ресурсопотребление, такие как потребление энергии, общий объём водопотребления, количество занятой земли.

Целесообразно при характеристике экологической устойчивости выделить и третью группу показателей, назначение которых заключается в характеристике экологосбережения. К ним можно отнести такие показатели, как улавливание и

¹ Субботина Е.В., Тютык О.В., Мартыанов Н.С. Интегрированный подход к управлению использованием вторичных ресурсов на уровне региона.//Вестник Пермского университета. Сер.: Экономика. 2014. № 2 (21). С. 53–63.

² Норберг Ю. В защиту глобального капитализма.//Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 272 с.

утилизация загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников; использование и обезвреживание отходов производства и потребления, отчисления на рекультивацию земли.

Социальную подсистему целесообразно характеризовать при помощи таких показателей: численность работников, занятых в безопасных условиях труда; коэффициент восполнения кадров; израсходовано средств на мероприятия по охране труда; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата.

Вторым обязательным условием оценки является унификация показателей, применяемых для оценки устойчивости, с целью обеспечения сопоставимости показателей на микро, мезо и макроуровне для принятия эффективных управленческих решений. Например, учёта значения интегрального показателя в процессе инвестирования, выделения квот.

Предполагается создание экономико-математической модели, на основе которой можно будет определять корреляционно-регрессионные зависимости между тремя группами показателей: экономическими, экологическими, социальными с целью определения тех показателей, которые в большей степени оказывают влияние на устойчивость конкретного предприятия, выявлять общие зависимости группы предприятий по определённым видам деятельности.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБУСТРОЙСТВА МАКРОРЕГИОНОВ

*Ли В.А.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Российские финансовые институты развития функционируют уже не первый год, однако эффективность их продолжает оставаться достаточно низкой. Рост роли финансовых институтов развития на современном модернизационном этапе территориального планирования требует особого внимания к формированию эффективной системы управления этими институтами. Переход экономики и общества на новый уровень развития (даже новый технологический уклад) требует поиска и реализации новых форм обеспечения модернизационных процессов или совершенствования (корректировки) уже используемых (в частности, проектно-программное регулирование инновационных процессов, финансирование инноваций, методы оценки модернизационных мер и др.)

В качестве наиболее заметного и перспективного института, с нашей точки зрения, способного сыграть ключевую роль, целесообразно проанализировать уже запущенный в дело (хотя и с большими недоработками) институт государственных корпораций. Обращение к данному институту связано с неустоявшейся точкой зрения на его сущность и перспективы использования, особенно с учетом стратегических национальных интересов развития экономики. Вместе с тем мы хотели обратить внимание на оценку госкорпораций с позиции их роли как финансово-экономического института, института новой формации, способного сыграть важную роль в

модернизационном процессе. По существу госкорпорации генерируют в себе три группы функций: государственного регулирования и финансирования, корпоративно-производственных функций и функций рыночного регулирования. В настоящее время образовался специфический симбиоз из механизмов, работающих в настоящих условиях смешанной экономики, где властные механизмы действуют в системе партнерских отношений с рыночными. Практически существует сложная трехуровневая система функций в рамках одного института. Пока данная симбиозная система только потенциальна эффективна. Отсутствует методическое обеспечение, особенно регламентация финансовых потоков и проектно-программных функций. Однако потенциал этой формы может оказаться достаточно большим, тем более, что данный институт по экспертным оценкам максимально отвечает задачам модернизации (особенно на первом его этапе).

Под государственными финансовыми институтами развития (банки развития, фонды развития, агентства развития и т.д.) нами понимаются специализированные финансовые институты, целью деятельности которых является поддержка долгосрочного финансирования общественно значимых проектов, способствующих экономическому росту, развитию экономики и решению социальных задач

К действующим в настоящее время федеральным финансовым институтам развития России относятся: Инвестиционный фонд РФ; ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк); Агентство стратегических инициатив, ОАО «Российская венчурная компания»; ОАО «Роснано», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Сколково) и др. К проектируемым относятся: институт перспективных технологических исследований, Международный финансовый центр (МФЦ), Главный процессинговый центр, Единая клиринговая палата и др. Кроме того, на регионально уровне функционирует более 200 организаций, которые, исходя, из осуществляемых функций могут быть отнесены к финансовым институтам развития, цель которых является поддержка малого и среднего бизнеса, стимулирование развития инноваций, ликвидация технологического отставания. Организационные формы региональных финансовых институтов развития представлены в виде фондов поддержки, венчурных фондов, бизнес-инкубаторов.

Главное достоинство государственных финансовых институтов развития связано с ориентацией их не на прибыль, а на решение актуальных для общества задач по преодолению так называемых «провалов рынка», которые не могут быть реализованы рыночными механизмами.

Институты развития выступают в качестве катализатора частных инвестиций в приоритетных секторах и отраслях экономики и создают условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ предприятиям, функционирующим в приоритетных сферах экономики, к необходимым финансовым и информационным ресурсам. К этому можно добавить, государственные институты являются (должны являться) катализаторами процессов финансирования приоритетных сегментов экономики.

Весь вопрос в том, как эту модернизацию проводить и какое значение для этого имеет развитие транспортной, энергетической, телекоммуникационной и других видов инфраструктуры, включая как строительство новых, так и реконструкцию уже существующих объектов? Ни для кого не секрет, что значительная часть отечественной инфраструктуры является сильно

изношенной и морально устаревшей. Это приводит к тому, что низкое качество инфраструктуры резко снижает экономическую эффективность функционирования, как частного, так и государственного секторов экономики. В связи с этим стоит отметить повышение роли реализации инфраструктурных проектов с применением механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП), способного обеспечить каждому региону экономический рост и привлечение инвестиций.

В отличие от большинства зарубежных государств, в России государственно-частное партнерство все еще находится на стадии становления и развития соответствующих инструментов. Хотя результаты такого партнерства уже можно наблюдать. Механизмы и условия для использования ГЧП уже начинают формироваться на федеральном уровне (зоны опережающего развития, ГК «Внешэкономбанк», ОАО «Российская венчурная компания» и т.д.). Развитию ГЧП также способствует реализация принципов, закрепленных в ФЗ «О концессионных соглашениях», усилия государства по развитию инновационной инфраструктуры и повышению эффективности финансовых институтов развития.

К сожалению не все финансовые институты развития стали центрами по созданию для долгосрочного экономического роста, модернизации экономики и высокотехнологичных промышленных производств. В экономической жизни более заметна роль тех институтов развития, в которые вложены бюджетные средства, а роль институтов развития, оставшихся без такой поддержки, почти незаметна.

Необходимо повысить ответственность финансовых институтов развития за результаты работы, несмотря на сложности (и недоработки) в статусе их деятельности, учитывая, что главная проблема недостаточной эффективности финансовых институтов развития состоит в том, что основная доля средств федерального бюджета выделяется тем финансовым институтам развития, которые непосредственно не отвечают за результаты их использования. Институты развития во многом являются посредником между государством и бизнесом.

Очевидно, что формирование стратегических приоритетов конкурентных преимуществ заключается в повышении роли российских финансовых институтов развития в создании современной финансово-кредитной системы и обуславливает необходимость:

- активизации координации деятельности между институтами развития и ведущими российскими инновационными компаниями, корпорациями «Ростехнология», «Роснано», фондами научно-технической и инновационной ориентации;
- снижения рисков финансирования убыточных проектов, программ, не соответствующих целям и задачам инновационного развития;
- усиления прозрачности деятельности раскрытия информации, особенно по использованию финансовых средств;
- активизации обсуждения результатов деятельности институтов развития с участием представителей государства, бизнеса, ученых;
- повышения капитализации финансовых институтов развития, учитывая масштабность новых задач, которые должны решать институты. Капитализация институтов развития должна быть многократно выше, о чем косвенно свидетельствуют объемы финансирования промышленно развитых государств в сфере инновационного развития высоких технологий.

Можно с достаточной степенью уверенности утверждать, что при создании необходимых условий финансовые институты развития являются своевременным, необходимым эффективным инструментом государственной модернизационной политики, позволяющим комплексно решать неотложные проблемы с минимальными затратами, диверсифицировать экономику, обеспечить развитие инфраструктуры и высокотехнологичных производств, а также не только поддерживать, но и наращивать темпы экономического роста в стране на долгосрочной основе.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ВЫБОРА РЕСУРСНОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

*Ли В.А.
УРО РАН, г. Екатеринбург
Орехова С.В., к.э.н.,
УрГЭУ, г. Екатеринбург*

Предлагаемое исследование посвящено установлению приоритетов в отношении выбора инвестиционных форм в ресурсных стратегиях предприятий, функционирующих в российской институциональной среде.

Институциональный подход в микроэкономических исследованиях сосредоточен на изучении динамического взаимодействия между институтами и фирмами и рассматривает стратегический выбор как результат такой взаимосвязи. При формировании ресурсной стратегии компании определяется общая необходимость и способ инвестирования в активы. При обосновании выбора форм инвестирования критерием может служить степень контроля над ресурсом, о чем впервые указал Г. Стивенсон. Причем границы контроля определяются полнотой и защищенностью прав собственности на ресурс.

При синтезировании ресурсного и отношенческого подходов ресурсы могут трактоваться как специфические относительно рынка активы, контролируемые фирмой полностью или частично. Соответственно, обладая контролем над ресурсами, фирма может достичь конкурентных преимуществ, не приобретая их в собственность.

В результате нами выделены две модели привлечения ресурсов:

1) модель, ориентированная на приращение активов за счет приобретения их в собственность;

2) модель, ориентированная на временное привлечение ресурсов, находящихся в сети или на рынке.

В основе отличия данных моделей лежит выбор источника устойчивого конкурентного преимущества: за счет механизмов изоляции или за счет способностей «собирания» ресурсов, не принадлежащих компании.

Каждая из моделей инвестирования – приобретать в собственность или привлекать на рынке (в сети), имеет свои сильные и слабые стороны. К сильным сторонам первой модели относятся полнота прав собственности на ресурс, устойчивость конкурентоспособности бизнеса за счет трудного копирования ресурсов. В свою очередь, вторая модель позволяет минимизировать затраты по привлечению ресурса, разделять риски между

участниками рынка, реализовать крупные проекты за счет совместного инвестирования.

Экономический и статистический анализ подтвердил, что в России превалирует модель, ориентированная на привлечение ресурсов со стороны, что может быть объяснено следующими факторами (рисунок 1).

Такая модель поддерживается специфическими характеристиками институциональной среды, в числе которых:

- 1) Неустойчивость институтов и высокая турбулентность институциональной среды в целом
- 2) Отсутствие прозрачных институциональных конструкций и инфорсмента, регламентирующих «пучок» прав собственности
- 3) Государственный капитализм как способ организации экономики
- 4) Влияние деятельности «непроизводительных предпринимателей» (термин предложен Баумолем В., 1990).

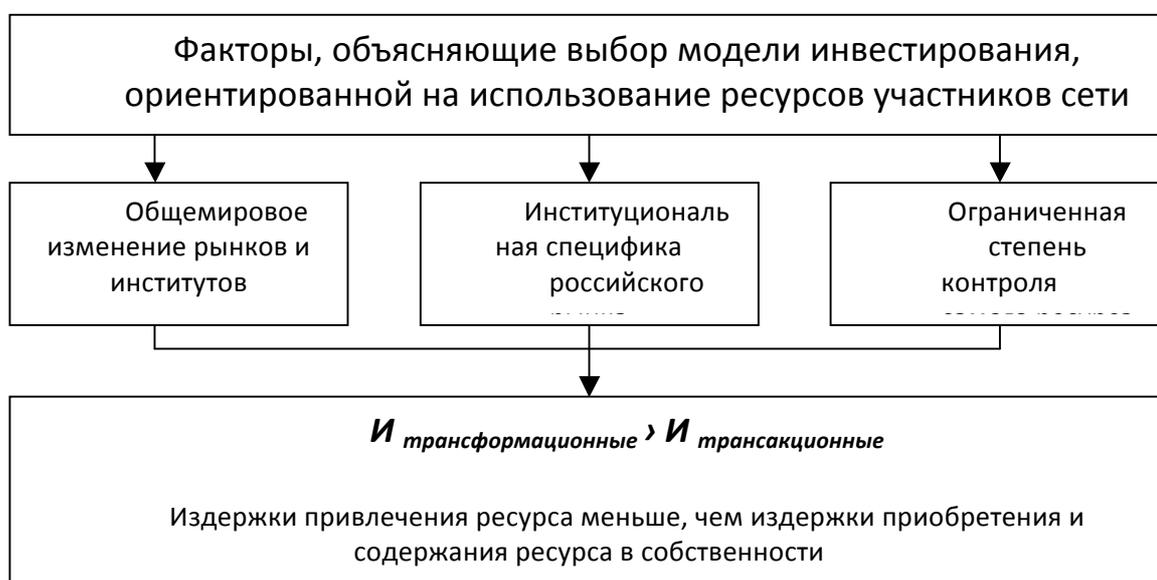


Рис. 1. Факторы, объясняющие выбор модели инвестирования, ориентированной на использование ресурсов участников сети в России

Представляется, что оптимальным стратегическим решением по выбору форм инвестирования в ресурсный портфель фирмы является сбалансированное применение двух стратегий. При этом основное внимание обычно уделяется ресурсу, который является ключевым фактором успеха бизнеса. Для генерирования неоднородности этого ресурса необходимо приобретать его в собственность, а остальные активы можно привлекать во временное пользование.

ТРАНСАКЦИОННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РОССИИ: РОСТ ИЛИ СОКРАЩЕНИЕ?

*Литвинцева Г.П., д.э.н.,
Гахова Н.А.
НГТУ, г. Новосибирск*

В многочисленных публикациях предпринимались попытки оценить деятельность транзакционного сектора и транзакционные издержки в экономике на микро-, мезо- и макроуровне. В наших работах было показано, что за период 1991–2001 гг. доля транзакционного сектора в ВВП России выросла почти в 3 раза к 1996 г. и в 3,6 раза к 2002 г.¹

Цель данного исследования – рассмотреть особенности развития транзакционного сектора Российской Федерации в 2002–2014 гг. Расчеты проводились по данным национальных счетов России.²³ Относительная продуктивность экономики России (степень продуктивности, измеряемая долей валовой добавленной стоимости (ВДС) или ВВП в валовом выпуске (ВВ)) за этот период снизилась на 2 процентных пункта (п.п.) к уровню 2002 г. и составила в 2012 г. 48,4%. В предыдущий период она выросла с 51,6% в 1990 г. до 55,1% в 2001 г.

Расчет удельных издержек на производство валового выпуска России показывает, что в 2014 г. по сравнению с 2002 г. удельные транзакционные издержки возросли всего на 0,7 п.п. (табл.). На эту же величину упал удельный ВВ базового сектора.

Таблица 1 – Структура удельных издержек на производство валового выпуска России в разрезе базового и транзакционного секторов в 2002–2014 гг. (текущие цены, % к валовому выпуску)

Сектор	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Прирост
Базовый:														
ПП	37,8	39,0	37,6	38,1	38,0	38,2	38,5	37,5	38,0	38,6	38,2	38,0	38,1	0,3
ВДС	29,5	29,0	31,1	30,8	30,0	29,3	28,9	28,8	27,9	29,1	28,7	28,5	28,4	-1,0
ВВ	67,2	68,1	68,7	68,9	67,9	67,5	67,3	66,3	65,9	67,8	66,9	66,5	66,5	-0,7
Транзакционный:														
ПП	11,8	11,1	12,0	11,9	12,3	12,5	12,4	12,9	13,2	12,5	13,0	13,0	13,5	1,7
ВДС	21,0	20,9	19,3	19,2	19,7	20,0	20,3	20,8	20,9	19,7	20,1	20,5	20,0	-1,0
ВВ	32,8	31,9	31,3	31,1	32,1	32,5	32,7	33,7	34,1	32,2	33,1	33,5	33,5	0,7
Экономика в целом:														
ПП	49,6	50,1	49,6	50,0	50,3	50,7	50,9	50,3	51,2	51,1	51,2	51,0	51,6	2,0
ВДС	50,4	49,9	50,4	50,0	49,7	49,3	49,1	49,7	48,8	48,9	48,8	49,0	48,4	-2,0
ВВ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0

¹ Литвинцева Г.П. Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России: Монография. – Новосибирск: Наука, 2003. – Гл. 4.1.

² Национальные счета России в 2007–2014 годах: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – С. 64–203.

³ Национальные счета России в 2002–2009 годах: Стат. сб./ Росстат. – М., 2010. – С. 62–191.

Рост удельного промежуточного потребления (ПП) базового сектора на 0,3 п.п. и транзакционного сектора на 1,7 привели к увеличению удельного ПП экономики на 2,0 п.п. На эту же величину упала ее удельная ВДС. Снижение произошло за счет падения удельной ВДС в равной степени транзакционного сектора и базового сектора. Этот результат существенно отличается от выводов, полученных для 1991–2001 гг., когда рост степени продуктивности экономики целиком был обусловлен ростом удельной ВДС транзакционного сектора.

Детальный анализ позволил сделать вывод, что за рассматриваемый период при более высокой степени продуктивности транзакционного сектора чем базового, большее снижение относительной продуктивности наблюдается в транзакционном секторе на 4,2 п.п., тогда как в базовом секторе – на 1,1 п.п.

В 2014 г. в числе пяти лидеров относительной продуктивности торговля уступила место добывающим производствам. Это говорит об усилении сырьевой специализации российской экономики. В транзакционном секторе произошел наибольший рост относительной продуктивности в секторе государственного управления, обеспечения военной безопасности и социального обеспечения (5,9 п.п.). Самый заметный рост производства ВДС произошел в финансовой деятельности (в 5,38 раза) и торговле (в 2,05 раза). Динамика ВДС базового сектора характеризуется более низкими темпами роста (за период в 1,39 раза). В данном секторе лидером оказалось строительство (1,78 раза).

До 2008 г. темпы роста транзакционного сектора были довольно высоки, но после спада в 2009 г. они значительно снизились. Такой результат отражает падение российского ВВП в целом в 2009 г., снижение его темпов 2010–2014 гг.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА¹

*Логинов В.Г., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

При освоении северных территорий и для оценки социально-экономического развития коренных малочисленных народов Севера (КМНС), в полной мере применим институционально-эволюционный подход, что обусловлено следующими причинами:

- высокой долей государственной собственности на различные виды ресурсов (минеральные, земельные, лесные) в районах Севера;
- неопределенностью хозяйственного развития этих районов после отработки природных ресурсов;
- значимостью домохозяйств населения в традиционной экономике.

Жизнедеятельность коренных малочисленных народов Севера в местах традиционного проживания и традиционного хозяйствования происходит в

¹ Публикация подготовлена по результатам исследований в рамках проекта № 15-14-7-13 «Сценарные подходы к реализации уральского вектора освоения».

рамках определенной институциональной среды, основу которой составляют формальные и неформальные правила и нормы.

Для КМНС и традиционной экономики первостепенное значение имеют неформальные правила и нормы. Они находят выражение, во-первых, в сфере их жизнедеятельности (менталитет), во-вторых, в сфере хозяйственной деятельности (межличностные договоренности). Формальные правила и нормы образуют нормативно-правовую основу социально-экономического развития КМНС и призваны обеспечивать баланс интересов субъектов взаимодействия. Неформальные ограничения, правила, обычаи, привычки всегда играли значительную роль в социальной и хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера. Привычки и рутины и др., по мнению исследователей, служат механизмом эволюционного типа, им присущи такие качества, как устойчивость, инертность и постоянство, благодаря которым они могут передавать свои важные признаки во времени.

Сохранению традиционного образа жизни КМНС способствовали исторически сложившиеся обычаи, которые из-за отсутствия у них письменности передавались устным путем из поколения в поколение. Они настолько укоренились в народе, что все действия советской власти, направленные на их разрушение, оказались несостоятельными. Поэтому, когда государственное давление исчезло, обычаи быстро возродились, даже у той части коренного населения, которая была отторгнута в силу различных причин от традиционного образа жизни.

Рыночные преобразования в стране обусловили формирование правовой базы в отношении малочисленных народов Севера, т.е. в создании формальных правил и норм поведения.

Однако отдельные статьи принятых федеральных законов не являются нормами прямого действия, и требуется разработка и утверждение дополнительных положений регламентации правового режима; ввод их в действие зависит от того, как скоро они будут приняты на федеральном уровне. В данных документах имеются определенные противоречия и пробелы, для них характерны отсутствие подзаконных актов, отсутствие которых не позволяет реализовывать их в местах проживания КМНС. Развитие законодательства идет в сторону сокращения в нормативных правовых актах их отдельных статей, касающихся их прав.

Динамика общего правового положения коренных малочисленных народов Севера в последнее время такова, что они становятся все более уязвимыми, не защищенными в правовом отношении. В частности, требуется не только совершенствование правовых актов о статусах территорий традиционного природопользования, но и создание действенного механизма их организации и функционирования. Другой серьезной и острой проблемой в районах традиционной деятельности КМНС остается регулирование законодательного и договорного процесса во взаимоотношениях коренных народов и техногенных субъектов хозяйствования.

Приходится констатировать, что в связи с институциональными ограничениями, установленными федеральной властью сужаются возможности развития и совершенствования правовой основы не только в отношении коренных малочисленных народов, но и для органов управления субъектов Федерации.

ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В УСЛОВИЯХ ОТВЕТНЫХ САНКЦИЙ

*Минеева Н. Н., к.э.н.,
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Повышение эффективности сельского хозяйства, его устойчивый экономический рост, повышение качества жизни населения на селе, обеспечение продовольственной безопасности страны являются глобальными проблемами российской экономики, решение которых в первую очередь возможно путем инновационного развития аграрного сектора.

Для того чтобы оценить имеющийся потенциал инновационного развития агропродовольственной системы Уральского федерального округа (АПС УрФО) и полностью использовать имеющиеся возможности, был проведен SWOT-анализ инновационного развития отрасли на данный период времени, результаты которого приведены в следующей таблице.

Таблица 1 – SWOT-анализ инновационного роста и развития АПС УрФО

<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокое потребление овощных, молочных и мясных продуктов населением области. 2. Обеспеченность достаточным количеством пастбищ для создания прочной кормовой базы. 3. Наличие специализированных учреждений (НИИ), занимающихся научными разработками в аграрной сфере. 3. Повышение интереса к научным исследованиям в области агропроизводства со стороны ученых. 4. Наличие на территории области специализированного аграрного вуза. 5. Наличие в области молочных ферм реализующих инновационные стратегии развития агропродовольственных систем. 6. Наличие областных программ, направленных на поддержку реконструкции животноводческих помещений, модернизации отраслей АПК. 7. Недостаточный уровень знаний у руководителей и специалистов для освоения инновационных разработок. 	<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сезонность производства. 2. Низкая продуктивность молочно-мясного животноводства. 3. Около 80% молока производится личными подсобными хозяйствами, которые не имеют долгосрочной стратегии своего развития и не склонны к освоению инноваций. 4. Старение кадров. 5. Отток высококвалифицированных специалистов из отрасли в связи с низкой оплатой труда. 6. Снижение численности работников, выполняющих прикладные исследования в аграрной сфере и, как следствие, в отрасли. 7. Низкий уровень ферм, внедряющих инновации. 8. Однообразие осваиваемых инновационных технологий. 9. В большинстве аграрных предприятий нулевой уровень инновационной активности. 10. Высокий износ оборудования на многих аграрных предприятиях. 11. Отсутствие специализированной консультационной службы
<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нарастивание поголовья скота и повышение его продуктивности. 2. Технологическое перевооружение производства с компенсацией части затрат. 3. Увеличение несвязной поддержки. 4. Создание консультационно-обучающего специализированного (отраслевого) центра, способствующего повышению уровня образования фермеров, повышения их интереса к инновационным разработкам и их освоению. 5. Формирование саморазвивающейся и самофинансируемой научно-исследовательской системы 	<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отток молодых специалистов и ученых из отрасли. 2. Сокращение финансирования из федерального бюджета. 3. Износ техники. 4. В связи с низким уровнем финансирования отсутствие собственных, максимально учитывающих местные особенности развития отрасли, радикальных инновационных разработок

Данный SWOT-анализ показал, что одной из причин, препятствующих переходу отрасли на инновационный путь развития, является низкая осведомленность об инновациях, а также недостаток базового потенциала для их успешного внедрения у самих сельхозтоваропроизводителей. Многие руководители сельскохозяйственных организаций готовы использовать инновации в своей деятельности, но не имеют технических и технологических возможностей для их эффективного освоения, что снижает отдачу от инвестиций в инновации и понижает интерес к ним.

ПОТРЕБНОСТИ И ЦЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ

*Мокий М.С., д.э.н., профессор
ГУУ, г. Москва*

1. Под концепцией мы понимаем некоторую теоретическую схему, в которой на основе онтологических представлений об объекте выделяются его существенные признаки и устойчивые связи между ними. В начале XXI века существенными признаками экономических отношений экономической наукой интерсубъективно признаются потребности людей, ценности, блага, способы их производства, обмена и распределения. Существующие концепции экономических отношений по-разному трактуют роль и значение этих признаков и тем или иным способом увязывают их между собой.

2. История экономических отношений убедительно доказывает, что на экономические отношения всегда оказывалось управленческое воздействие. То есть, люди на протяжении всей своей истории были вынуждены вырабатывать правила производства благ, их распределения и обмена для удовлетворения потребностей. Более того, сама номенклатура и ассортимент благ определялся этими правилами, тем самым оказывая влияние на характер экономических отношений. В XXI веке объективная необходимость управления экономическими отношениями в масштабах планеты актуализирует проблему онтологии экономических отношений. Как мы указали в п.1, именно онтологические представления позволяют указать суть экономических отношений, определить их цель, разработать критерии оценки мероприятия, обуславливающие развитие этих отношений.

3. Суть предлагаемой концепции состоит в том, что человек и человечество, будучи фрагментом планеты вовлечен в процесс преобразования планетарной материи и «выключиться» из него не может. Это рождает у человека и человечества потребности. Чтобы их удовлетворить, люди вступают в отношения с природой и между собой для производства благ, их распределения и обмена. Но потребности человека в обществе трансформируются в ценности. Ценность мы определяем, как потребность, сформированную в сознании людей. Это позволяет сформулировать следующую дефиницию: Экономические отношения – это отношения между людьми в обществе, возникающие в процессе производства, обмена и распределения благ и формирования ценностей. Выделение ценностей в качестве существенного признака экономических отношений дает новый угол

зрения на движущие силы этих отношений, на проблемы, сопровождающие экономическое развитие.

4. Человек не рождается с набором ценностей. Для формирования индивидуальной системы ценностей человека необходима совокупность людей, которая объединена исторически сложившимися социальными формами совместной жизни и деятельности, то есть совокупность общественных институтов – семья, племя, род, вера, образование и т. д. Эти институты вырабатывают правила и критерии, которые являются обязательными для людей, живущих в обществе. Отсюда следует что именно система ценностей в данную эпоху или в данном обществе определяет совокупность потребностей и благ, выбор способов производства, способы распределения и обмена. Система ценностей является движущей силой и доминирует в поведении людей во все времена и во всех сообществах. Остальные признаки играют подчиненную роль. Например, технический прогресс очень важен для развития человечества, но применение его достижений определяется системой ценностей, которая существует в обществе.

5. Согласно нашей дефиниции ключевой фигурой в экономических отношениях является человек и домашнее хозяйство. Следовательно, система ценностей, которая кладется в основу экономических отношений должна обеспечивать «улучшение» жизни всех домашних хозяйств, а не некоторой их совокупности. Тогда, люди, на которых лежит ответственность за разработку управленческих решений в экономической политике – от главы семьи до руководителей государства и международных органов должны создавать условия для того, чтобы улучшалось благосостояние каждого домашнего хозяйства. С этой онтологической позиции одной из главнейших проблем экономической науки и управления экономическим развитием становится разработка объективной системы ценностей и потребностей.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ, С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОВ СТАНДАРТИЗАЦИИ

*Наместникова Л.С.
ЮРГПУ (НПИ) имени М.И. Платова, г. Новочеркасск*

В современных условиях хозяйствования, экономическая эффективность является определяющей в конкурентной борьбе. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы измерения эффективности, то есть, разработка соответствующих показателей эффективности и инструментов их измерения, а также создание мотивирующей системы к достижению целевых показателей эффективности, как для отдельных подразделений, так и для организации в целом. Целесообразно на наш взгляд работать в области методологии стандартизации по определению системы управления эффективностью и инструментов, используемых для её измерения в условиях конкуренции.

Также, необходимым условием для достижения устойчивости и качества экономического роста является эффективное использование инновационного потенциала, который лежит в основе инновационной экономики. При формировании инновационного потенциала, мы предлагаем использовать институциональный подход в качестве основного, так как механизмы инновационной экономики могут функционировать эффективно только при существовании определенного подбора институтов, в связи с этим, процесс формирования инновационного потенциала и формирование подходящей институциональной среды должны протекать параллельно.

В настоящее время существует необходимость рассмотрения в качестве основных критериев для определения эффективности работы организации, как финансовые показатели, так и использование нематериальных активов, что приведет к формированию стратегии. В основу деятельности предприятия ложится постановка грамотного стратегического управления, как следствие система управления эффективностью стандартизирует цели сотрудников и подразделений в соответствии со стратегическими целями организации. Особое внимание следует уделить не только постановке единой цели организации и разработки плана по ее достижению, но и построению организации таким образом, чтобы четко прослеживались цели каждого конкретного сотрудника, а также осознание вклада в реализацию данной цели, то есть достижение экономической эффективности деятельности предприятия. Правильный выбор и оценка показателей, создание их системы, является инструментом, приводящим стратегию в действие. Здесь особое внимание нужно уделить выбору показателей деятельности, исключительно влияющих на реализацию стратегии достижению общих целей предприятия, так как иные показатели приведут к неоправданному расходу ценных ресурсов сотрудниками организации. Не стоит забывать и о таких показателях, которые напрямую не связаны со стратегией, но при этом необходимы для повседневного рационального функционирования предприятия. Благодаря данным факторам, в большинстве случаев, удается контролировать организацию, а также оперативно решать возникающие проблемы. Важный фактор системы показателей – это доходчивое представление значений всех показателей, как числовых, так и стратегических. Также показатели в системе должны четко передавать процесс или цель, которая подлежит оценке. При переходе к инновационному типу производства, в любой области экономической деятельности главным фактором экономического роста и конкурентоспособности является инновационный потенциал, его качество, объем и формы использования.

Таким образом, исследование вопросов измерения эффективности, а также методологии стандартизации в контексте процессов организационного развития делает возможным использование системы управления эффективностью, и как следствие приведет к созданию организации с высокими конкурентными преимуществами. Институциональные условия развития инновационного потенциала должны быть направлены на увеличение его совокупной потенциальной способности обеспечить принятый в государстве переход к инновационной экономике.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ¹

*Наумов И.В., к.э.н.,
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

2014 год стал переломным годом для развития финансовой сферы такого крупного региона в России, как Свердловская область. Активный вывоз банковским сектором капитала за рубеж, обострившийся в данный период, создал нехватку денег для развития экономики, снизил потребительскую активность домашних хозяйств и доходы всех остальных институциональных секторов, негативно повлиял на устойчивость отечественной валюты и породил целый ком финансовых проблем по всем секторам экономики. Нарастание просроченной задолженности домашних хозяйств, коммерческих организаций и иностранных финансовых учреждений привело к формированию дефицита средств у банковского сектора, невозможности исполнять свои обязательства перед институциональными секторами. Именно поэтому, основными стратегическими направлениями повышения финансовой устойчивости региона должны стать:

- введение ограничений для кредитных учреждений по приобретаемой иностранной валюте, которая в последнее время подвержена сильным колебаниям волатильности. Размер приобретаемой иностранной валюты кредитными учреждениями региона в 2014 году составил 26,5 млрд. руб.

- снижение объема средств, размещенных кредитными учреждениями региона на счетах иностранных финансовых организаций. Необходимо отметить, что средства кредитными учреждениями размещаются на зарубежных счетах не для получения повышенного дохода, поскольку процентная ставка Центральных банков развитых стран, как правило, ниже, чем в России, соответственно и проценты по вкладам ниже. Размещение средств кредитными учреждениями на счетах иностранных финансовых организаций в таких серьезных масштабах для региона (41,3 млрд. руб.) можно квалифицировать как отток капитала.

- регулирование размера долговых обязательств других институциональных секторов, выданных кредитным учреждениям. Размер приобретенных кредитными учреждениями долговых обязательств (403,7 млрд. руб.) превышает все имеющиеся у кредитного сектора финансовые активы. При этом наибольший удельный вес в структуре долговых обязательств имеют долгосрочные ценные бумаги, удерживаемые до погашения. Поэтому для повышения финансовой устойчивости кредитного сектора необходима реализация долговых обязательств иностранных финансовых учреждений (9,1 млрд. руб.) и отечественных коммерческих организаций (79,2 млрд. руб.).

- сокращение объема выданных долгосрочных кредитов и накопленной просроченной задолженности. Почти 72% просроченной задолженности перед банковским сектором региона приходится на коммерческие организации, более трети выданных кредитов (36%) коммерческими организациями не

¹ Работа подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ «Совершенствование государственной инвестиционной политики на основе моделирования региональных мультипликативных эффектов» №15-02-00587

возвращается. Рычагов регулирования размера просроченной задолженности не много – ограничение объемов выдаваемых долгосрочных кредитов (более 1 года), реализация залогового имущества в судебном порядке. Сокращение просроченной задолженности домашних хозяйств, коммерческих организаций и иностранных финансовых учреждений является одним из важнейших направлений стратегии повышения финансовой устойчивости банковского сектора в Свердловской области. Реализация залогового имущества по просроченным процентам позволит привлечь в банковский сектор 14,4 млрд. руб.

Реализация представленных стратегических направлений позволит повысить объем наличных денежных средств банковскому сектору на 26,6 млрд. руб., вернуть вложенные в депозиты иностранных финансовых учреждений средства в размере 41,3 млрд. руб. и обеспечить более доходное их инвестирование, снизить размер рискованных долговых ценных бумаг на 88,7 млрд. руб., изыскать в результате реализации залогового имущества просроченную задолженность в размере 14,6 млрд. руб. и снизить текущие хозяйственные расходы на 24,0 млрд. руб. Это позволит кредитным учреждениям выполнять свои текущие обязательства перед другими институциональными секторами.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

*Неганова В.П., д.э.н., профессор
Смирнова Е.А.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Актуальность проблемы совершенствования системы маркетинговых коммуникаций обусловлена тем, что современный потребительский рынок характеризуется высокой степенью насыщенности, усилением процессов глобализации и информатизации, изменением потребительских предпочтений и покупательского поведения. Эти факторы детерминируют процессы развития маркетинговой теории и практики, заинтересованности компаний в оптимизации своей деятельности с использованием новейших методов маркетинга и маркетинговых коммуникаций, поскольку традиционные коммуникационные стратегии становятся не эффективными.

Анализ научных подходов к пониманию сущности понятия «маркетинговых коммуникаций» подтверждает его многоаспектность, дискуссионность.¹²³⁴⁵⁶ Он

¹ Анн Х., Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг. - СПб.: Питер, 2007. - 736 с.

² Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 224с.

³ Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер. с англ. под ред. С. В. Божук. — СПб.: Питер, 2008.

⁴ Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2008. — 670 с.

⁵ Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива/Пер.с франц. – СПб.: Наука, 2007. – 532 с.

⁶ Неганова В.П. О сущности маркетинга взаимоотношений // Известия УрГЭУ. № 2(40). 2012. С.110-118.

позволяет провести условную границу и выделить две основные позиции существующие в научной литературе. Ряд специалистов рассматривают «маркетинговые коммуникации» как комплексное интегрированное воздействие средствами коммуникаций на внешнюю среду, особенно на потребителя, и на укрепление позиций товара или услуги на рынке. (Ф.И. Шарков, Ж.Ж. Ламбен, Д.А. Шевченко, П. Смит, К. Берри, А. Пулфорд, Дж. Бернет, С. Мориати, Дж. Р. Россистер и Л. Перси)¹²³⁴

Другие авторы считают, что маркетинговые коммуникации включают в себя не только средства продвижения, но и использование мероприятий по мотивации персонала фирмы, созданию корпоративной культуры фирмы. (Багиев Г.Л., Честер Ирвинг Барнард, Виханский О.С., Дрейк С., Ямпольская Д, Яшин С. и др.)⁵⁶⁷

Вместе с тем, бизнес-практики показывают, что в условиях функционирования современного российского потребительского рынка недостаточно рассматривать маркетинговые коммуникации только как отдельные инструменты, направленные на воздействие на внешнюю среду. На этапе развития маркетинга взаимоотношений целесообразно интегрировать их в общую систему, которая стремится вовлечь потребителя в деятельность предприятия, для достижения определенного синергетического эффекта.⁸⁹

Исходя из этого, следует, что процесс совершенствования системы маркетинговых коммуникаций предполагает формирование взаимопонимания участников по всей цепочке продвижения товара, установления взаимовыгодных, партнёрских отношений с потребителем в рамках маркетинга взаимоотношений, который развивается сегодня как относительно новое направление маркетинговой теории. Это предполагает изменение вектора «воздействия» на «взаимодействие», концепции «производство для потребителя» на концепцию «вовлечение потребителя» в процесс совместного создания ценностей в разных формах с целью формирования его лояльности к компании и её продукту.¹⁰¹¹

¹ Россистер Дж. Р., Перси Л. «Реклама и продвижение товаров: пер. с англ. / Под ред. Л.А. Волковой – СПб.: «Издательство «Питер», 2012. – 656 с.

² Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга: Учеб. пособие/Пер. с англ. под ред. проф. Л.Ф. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 415 с.

³ Шарков Ф.И. «Управление маркетинговыми коммуникациями (интегрированный подход) - М.: Инфра-М. – 2008, с.256

⁴ Ямпольская Д. Зонис М. Виды коммуникаций //Режим доступа: old.executive.ru/workshop/best/article_4508 (дата обращения 01.02.2016 г.)

⁵ Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2008. — 670 с.

⁶ Самагина О.А. Маркетинг. – В.: Воронеж, 2008. – 66с.

⁷ Copeland M.T. Marketing Problems, A.W. Shaw: N.Y., 1923

⁸ Неганова В.П. О сущности маркетинга взаимоотношений // Известия УрГЭУ. № 2(40). 2012. С.110-118.

⁹ Неганова В.П. Категория ценности в маркетинге взаимоотношений // Известия УрГЭУ, №3 (41) ,2012, С.122-128.

¹⁰ Неганова В.П., Смирнова Е.А., Взаимосвязь внутренних и внешних маркетинговых коммуникаций компании в контексте системного подхода // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях: сб. науч. тр. III Международная научно-практическая конференции, Санкт-Петербург, 25 янв. 2016 г. – Санкт-Петербург: ИЦРОН, 2016. – С. (0,3 п.л., авт. 0,15 п.л.)

¹¹ Warhaftig W. From policyholders to valued customers: customer management strategies in life insurance. – London, 1998. – 144 С

Соответственно, развитие маркетинговых коммуникаций происходит одновременно с переходом от традиционного, транзакционного маркетинга к маркетингу отношений [табл. 1].¹²³⁴

Акценты коммуникационной политики компаний постепенно смещаются со стратегий обмена на стратегии установления, поддержания и, при определённых условиях, прекращения взаимовыгодных отношений.

Таблица 1 - Сопоставление традиционного маркетинга и маркетинга взаимоотношений

Критерий	Традиционный маркетинг	Маркетинг взаимоотношений
Цель	Ориентация на единичную продажу	Ориентация на удержание потребителя
Контакт с потребителем	Разовый контакт	Непрерывный контакт
Главный акцент	На характеристики продукта	На потребительскую ценность
Масштаб деятельности	Краткосрочный	Долгосрочный
Обслуживание	Незначительный интерес к обслуживанию покупателя	Высокая значимость обслуживания
Отношения к обязательствам	Ограниченные обязательства следования потребительским ожиданиям	Высокие требования к выполнению ожидания покупателя
Качество	Основной интерес производственного персонала	Качество – ответственность персонала

Сущностные характеристики нового направления, приведенные в таблице 1, отражают систему факторов, обуславливающих изменение вектора и инструментария реализации коммуникационных стратегий компаний именно в контексте взаимоотношений с потребителем.

В этой связи в научной литературе подвергается сомнению одна из аксиом, суть которой заключается в том, что традиционный маркетинг представляет эгоистические интересы фирмы и конкуренция являются движущими силами создания стоимости. В концепции маркетинга

¹ Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива/Пер.с франц. – СПб.: Наука, 2007. – 532 с.

² Неганова В.П. В.П. Маркетинг взаимоотношений: механизмы формирования портфеля потребителей // Известия УрГЭУ, №4,2012, С.193-205.

³ Неганова В.П. О сущности маркетинга взаимоотношений // Известия УрГЭУ. № 2(40). 2012. С.110-118.

⁴ Sheth, Parvatiyar, 1995b, p. 399). Parvatiyar, A., Sheth, D. The Domain and Conceptual Foundations of Relationship Marketing // Hand Book of Relationship Marketing. - CA: Sage Publications, 2000. P. 3-38.

взаимоотношений утверждается, что стоимость создаётся в процессе сотрудничества с потребителем, при его активном участии, в кооперации.¹ Традиционная теория маркетинга делает акцент на завоевании новых клиентов, увеличении доли рынка за счёт неудовлетворённых клиентов фирм-конкурентов, особенно во время усиления конкуренции.²³ В то время как, маркетинг взаимоотношений исходит из позиции того, что привлечение клиентов – это хотя и важный, но промежуточный шаг. Первоочередной задачей является сохранение собственных клиентов, а общей целью маркетинга взаимоотношений – создание потребительской ценности совместно с потребителем.⁴

Таким образом, предлагается рассматривать маркетинговые коммуникации как системное образование, межсистемное взаимодействие, направленное на установление и поддержание стабильных, экономически эффективных, взаимовыгодных отношений сотрудников организации, потребителей, конкурентов, поставщиков, референтных групп и др., строящееся на принципах не просто обратной связи, а вовлечения потребителей в деятельность предприятия с целью максимального удовлетворения потребностей потребителей, создания потребительской ценности и взаимных выгод со всеми участниками того или иного конкретного рынка.

Изучение подходов к изменению системы маркетинговых коммуникаций дает основание сделать вывод о сложном и комплексном развитии маркетинговых коммуникаций. В процессе изменений в экономике происходит постоянная смена акцентов в маркетинговой деятельности предприятий и, как следствие, изменение самих маркетинговых коммуникаций. В настоящее время, подход к совершенствованию маркетинговых коммуникаций должен предполагать исследование системы маркетинговых коммуникаций, предполагающий выбор не какого-то одного направления его развития, а всестороннее рассмотрение маркетинговых коммуникаций, как внутренних, так и внешних для получения синергетического эффекта маркетинговой деятельности.

¹ Россистер Дж. Р., Перси Л. «Реклама и продвижение товаров: пер. с англ. / Под ред. Л.А. Волковой – СПб.: «Издательство «Питер», 2012. – 656 с.

² Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. под ред. Е.М. Пеньковой — М.; Изд. «Прогресс», 1992. – 733 с.

³ Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2006. – 224 с.

⁴ Самагина О.А. Маркетинг. – В.: Воронеж, 2008. – 66с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ АДАПТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ СУБЪЕКТА РФ

*Ноженко Д.Ю.
Татаркин А.И., д.э.н., академик РАН,
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Для современной российской управленческой практики понятие «государственная программа» является относительно новым, поскольку они совсем недавно вошли в отечественную систему планирования. Но за рубежом именно государственные программы считаются главным элементом бюджетного планирования. Одновременно с появлением новых инструментов возникает необходимость их успешной адаптации. При этом важно учесть различные предпосылки и факторы среды, влияющие на адаптацию новых инструментов программно-целевого планирования в текущих условиях. Нами проведено исследование, одним из результатов которого стало определение институциональных предпосылок и социально-экономических факторов адаптации государственных программ субъектов Российской Федерации.

К институциональным предпосылкам адаптации государственных программ нами отнесены административная и бюджетная реформы, а также трансформация системы стратегического планирования.

Административные и бюджетные реформы являются характерной чертой современного этапа мирового развития. Их проведение обусловлено сменой парадигмы государственного управления, переходом на концепцию New Public Management, в соответствии с которой в общественный сектор переносятся методы корпоративного управления. Экспертами выделяется одно из существенных противоречий концепции – децентрализация принятия управленческих решений, и как следствие, размытость долгосрочных приоритетов развития. Опыт ряда стран показал, что определенным образом это противоречие снимается через систему стратегического управления.

Таким образом, помимо административной и бюджетной реформ на адаптацию программ оказывают изменения, произошедшие в самом характере планирования и связанные с необходимостью учета средовых факторов.

Изучение институциональных предпосылок адаптации государственных программ, а также трансформации стратегического планирования позволяет в рамках этих направлений выделить факторы адаптации. Так, факторы адаптации к требованиям административной и бюджетной реформ во многом определяются соответствующими концептуальными и нормативными документами и проявляются в: обеспечении информационной открытости государственного управления; развитии системы государственных услуг; внедрении новых инструментов государственного регулирования; проведении оценки эффективности деятельности исполнительных органов власти; переходе на программное бюджетирование.

Факторы адаптации к новой системе стратегического планирования определены соответствующим федеральным законом и проявляются через принципы, задачи, участников планирования, их полномочия, а также через процедуры общественного обсуждения и информационное обеспечение. Помимо институциональных предпосылок на адаптацию государственных программ субъекта федерации оказывают влияние макроэкономические

факторы, а также специфические региональные факторы, отражающие особенности развития субъектов федерации.

При адаптации государственных программ к изменяющимся макроэкономическим условиям, их турбулентности и рискам наибольшее воздействие оказывают такие факторы как: падение и нестабильность курса национальной валюты; экономические санкции в отношении российских компаний; переход на политику импортозамещения, как основной тренд развития России в ближайшие годы; миграционные процессы, которые оказывают влияние и на экономику, и на социальную сферу; отток иностранного и национального капитала.

Факторы адаптации, связанные со специфическими условиями развития конкретного региона, нами подразделены на следующие группы: геополитические, институциональные, экономические, социальные, национально-культурные, природно-климатические.

Таким образом, адаптация государственных программ субъектов федерации должна осуществляться по отношению, во-первых, к изменениям макроэкономических условий; во-вторых, к требованиям административной и бюджетной реформ; в-третьих, к заново формирующейся системе стратегического планирования; в-четвертых, к специфическим условиям развития конкретного региона.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

*Палаш С. В., к.э.н.
КГУ им. Н.А. Некрасова, г. Кострома*

Понятие экономического развития связано с понятиями экономического роста и структурных изменений в экономике. Значение институциональных и культурно-исторических факторов и их воздействие на процессы экономического развития подчеркивалось в трудах многих ученых: К. Маркса, Д. Норта, К. Поланьи, А. А. Аузана, Б. А. Ерзнкяна, Г. Б. Клейнера, А. Д. Некипелова, А. Н. Нестеренко, Р. М. Нуреева, В. М. Полтеровича, В. В. Попова, А. Д. Радыгина, В. Л. Тамбовцева, Р. М. Энтова и др. Для исследований экономического развития характерен синтез различных теоретических подходов. Особые надежды связываются с развитием системной парадигмы, которая, по мнению Г. Б. Клейнера, «...приведет к интеграции неоклассической, институциональной и эволюционной концепций». Главным объектом рассмотрения в системной парадигме «...служат социально-экономические системы, а предметом – их развитие, основанное на взаимодействии внутренних подсистем и влиянии внешних систем и сред».

Существенный вклад в разработку системного подхода внесли Л. фон Берталанди, А. Богданов, А. Рапопорт, Н. Винер; И. В. Блауберг, Д. М. Гвишиани, В. Н. Костюк, В. Н. Садовский, Э. Г. Юдин; Л. В. Канторович, Р. Л. Акофф, У. Р. Эшби, Л. Заде, М. Месарович, К. А. Багриновский, Г. Г. Малинецкий; В. А. Волконский, Р. С. Гринберг, Л. В. Канторович, В. Н. Лившиц, Д. С. Львов, А. Л. Лурье, Н. Я. Петраков, Ю. И. Черняк и др.

Вопросы структурного анализа экономики в рамках общей теории систем исследованы А.И. Анчишкиным, Ю.В. Яременко, А. Н. Ефимовым, Л. Я. Берри, Д.С. Львовым, Г.Б. Клейнером, С.Д. Бодруновым, О. С. Сухаревым. Проблемы реструктуризации экономики обсуждаются в научной литературе с начала реформы централизованной системы управления. С 2000-х годов дискутируется потребность в изменении экономической структуры, модернизации производства.

Важным инструментом экономического развития, диверсификации структуры экономики могли бы стать государственные программы. В докладе дается оценка институционального и методического обеспечения государственной программы «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» и ее реализации в Костромской области.

Частью институционального и методического обеспечения реализации государственной программы является ее паспорт. В системе целевых показателей, разработанных в паспорте государственной программы, можно выделить следующие недостатки: предлагаются единые показатели для всех уровней государственного устройства (бюджетной системы, управления): для федерального, регионального и местного. Это затрудняет анализ эффективности реализации государственных программ на уровне и внутри региона; в предложенных целевых индикаторах паспортов государственных программ много динамических показателей и мало показателей, характеризующих структуру экономики; в тексте паспорта программы не приводятся расчеты, каким образом планируется достичь указанных целевых значений индикаторов; необоснованность методики расчета и оценки эффективности реализации государственной программы (например, при снижении объемов сельскохозяйственного производства региона и недостижении плановых значений 4-х показателей из 8-и программа может быть признана высокоэффективной за счет прироста значения других показателей); в целевых индикаторах не учитывается соотношение темпов роста отдельных секторов экономики и др.

Недостатки методического обеспечения государственной программы создают дополнительные проблемы учета, анализа, контроля, приводят к ошибкам планирования и принятия управленческих решений. Это создает лишние препятствия на пути реализации государственной программы, обеспечения продовольственной безопасности РФ, решения проблем развития регионов, сельских территорий, повышения эффективности сельскохозяйственного производства, достижения целей социально-экономического развития страны.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПОЛИЭТНИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ¹

*Паникарова С.В., д.э.н.
УрФУ, г. Екатеринбург*

Для России характерна высокая межрегиональная дифференциация по всем ключевым экономическим и социальным характеристикам, во многом обусловленная природными различиями, географической эволюцией российского государства, этапами хозяйственного освоения территории страны, результатами предыдущего периода.

Значительная часть регионов России – это полиэтнические регионы. Из 85 субъектов РФ только в 33-х русские составляют более 90% от всего населения. В составе Российской Федерации 22 республики, 4 автономных округа и еще несколько регионов, которые нельзя не отнести к полиэттическим в силу их национального состава: Ульяновская область; Тюменская область; Астраханская область. Кроме того, нужно брать во внимание и этнические территории, образовавшиеся в границах субъектов Федерации вследствие укрупнения регионов (Таймыр, Эвенкия, бывшие Коми-Пермяцкий, Усть-Ордынский, Агино-Бурятский и Корякский АО).

Полиэтнические регионы в системе региональной организации российской экономики весьма разнородны. Статистический анализ позволяет зафиксировать выраженную дифференциацию не только по основным параметрам социально-экономического развития, но и инновационного развития.

Темам измерения инновационного потенциала, инновационного развития и инновационного климата в регионах России посвящено немало публикаций. На данный момент имеются различные системы оценки инновационного развития субъектов РФ, нацеленные на определение лидеров инновационного развития России.² В большинстве из существующих систем оценки (рейтингов) в качестве отправной точки используется подход европейских инновационных обследований (European Innovation Survey, Regional innovation survey и Union innovation survey), а в качестве исходной информационной базы для регионов России используются данные Росстата.

В таблице 1 представлены позиции полиэттических регионов в трех рейтингах: Ассоциации инновационных регионов России (АИИР), Высшей школой экономики (ВШЭ), Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) по итогам 2015 г.

Таблица 1 – Полиэтнические регионы в рейтингах инновационного развития

п/п	Субъект Федерации	ВШЭ		АИИР		НАИРИТ		Среднее арифметическое	
		Ранг среди	Ранг среди						

¹ Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ МД-5743.2016.6 «Влияние социокультурных факторов на институциональное развитие региональной инновационной системы»

² Паникарова С.В., Власов М.В. Северные регионы России: оценка уровня инновационного развития//Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 29 (404). С. 2-12.

		регион ов РФ	полиэтни ческих регионов						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Татарстан	2	1	3	1	2	1	2	1
2	Башкортос тан	20	6	16	3	11	3	16	2
3	Ульяновск ая область	11	3	12	2	27	5	17	3
4	Чувашия	5	2	18	4	37	8	20	4
5	Мордовия	17	4	20	5	28	6	22	5
6	Тюменская область	18	5	40	8	10	2	23	6
7	Республ ика Крым	-	-	-	-	30	7	30	7
8	Ханты- Мансийски й АО	32	7	68	17	26	4	42	8
9	Коми	36	9	48	9	52	12	45	9
10	Ямало- Ненецкий АО	34	8	77	23	38	9	50	10
11	Астраханск ая область	49	11	61	12	44	10	51	11-12
12	Удмуртия	67	17	38	7	47	11	51	11-12
13	Марий Эл	57	14	31	6	70	19	53	13
14	Бурятия	48	10	52	11	72	20	57	14
15	Адыгея	66	16	47	10	67	17	60	15
16	Саха	55	12	65	15	63	15	61	16
17	Карелия	68	18	63	13	58	13	63	17
18	Алтай	56	13	75	21	62	14	64	18
19	Северная Осетия- Алания	64	15	70	18	64	16	66	19
20	Кабардино -Балкария	69	19	64	14	78	24	70	20
21	Дагестан	72	21	67	16	77	23	72	21
22	Тыва	74	22	80	25	68	18	74	22
23	Хакасия	71	20	73	20	81	27	75	23
24	Чукотский АО	75	23	72	19	80	26	76	24
25	Калмыкия	78	24	76	22	75	22	77	25
26	Карачаево -Черкесия	81	26	78	24	79	25	79	26-27
27	Чеченская Республ ика	82	27	83	28	73	21	79	26-27
28	Ненецкий АО	79	25	81	26	85	29	82	28
29	Ингушетия	83	28	82	27	84	28	83	29

Как видно из табл. 1 позиции полиэтнических регионов по сравнению с остальными субъектами РФ в различных рейтингах отличаются довольно существенно. Особенно это относится к таким регионам, как: Республика Чувашия (занимает 5 место в рейтинге ВШЭ и только 37 в рейтинге НАИРИТ), Тюменская область (занимает 10 место в рейтинге НАИРИТ и 40 в рейтинге АИРР), Ханты-Мансийский АО (занимает 26 место в рейтинге НАИРИТ и 68 в

рейтинге АИРР), Ямало-Ненецкий АО (занимает 34 место в рейтинге ВШЭ и 77 в рейтинге АИРР). Единодушно исследователи относительно регионов Сибири, Дальнего Востока и Северного Кавказа. По результатам интегрированных оценок полиэтнические регионы в основном отстают в инновационном развитии. Сравнение позиций полиэтнических регионов по отношению друг к другу в представленных рейтингах показывает существенно меньший разброс оценок, особенно в части отстающих по инновационному развитию регионов.

Одной из причин отставания полиэтнических регионов в инновационном развитии, по мнению автора, являются проблемы диффузии инноваций, а именно воздействие на процесс распространения инноваций, так называемых фильтров, которые разделяют все инновации на воспринимаемые и невоспринимаемые. В полиэтнических регионах более значимы институциональные фильтры, т.е. культурные, политические и социальные особенности, при совместимости с которыми новшество внедряется быстрее, а при несовместимости – медленнее или вообще не внедряется.¹ Так, Климановым В.В. и Быловым Г.В. был проведен пространственно-временной анализ распространения рыночных институтов в российских регионах в 90-х гг. XX в. Результаты анализа показали, что большинство республик были аутсайдерами в этом отношении.² На основе анализа культурных ценностей и отношения к инновациям в различных регионах, РФ Лебедевой Н.М. и Ясиным Е.Г. обосновывается мысль о том, что инновационная отсталость России во многом обусловлена особенностью культуры и социальных институтов «этнических» регионов. Неучет этих особенностей в процессе реализации инновационной политики тормозит распространение инноваций в России.³ Автор вслед за Пилиасовым А.Н. считает, что в случае если эти особенности будут учтены, регионы-аутсайдеры могут стать лидерами инновационного развития, поскольку культурные и этнические различия, интеллектуальное разномыслие, открытость внешнему миру стимулирует инновационный процесс.⁴

Организация экономического пространства экономически отсталых полиэтнических регионов должна отвечать условиям достижения сетевого эффекта, охарактеризованного А.Н. Пилиасовым на примере северных периферийных районов Российской Федерации. Сетевой эффект в пространственной экономике достигается в процессе взаимодействия разнообразных человеческих, природных, финансовых ресурсов обширной территории, представляющей собой многочисленные ядра, соединенные потоками информации, мигрантов, торговых и денежных обменов и т.п. Сетевой эффект отвечает за сохранение и расширение разнообразия в экономической деятельности. Он имеет комбинаторную природу, при которой возможны случайные мутации, неожиданные исходы и т.п. – которые рождают новшество – идею, технологию, бизнес-процесс. Достижение сетевого эффекта возможно при развитии каналов коммуникации и системы кооперации, формировании единых базовых институтов.

¹ Ратнер С.В., Бардиан А.Б. Формирование институциональных условий для реализации концепции открытых инноваций в России // Инновации. 2011. № 12. С.79-84

² Климанов В.В., Былов Г.В. Пространственная диффузия рыночных инноваций в России // Информационный бюллетень РФФИ, 5 (1997). Науки о человеке и обществе

³ Лебедева Н.М., Ясин Е.Г. Культура и инновации // Форсайт. – 2009. № 2. С. 16-26.

⁴ Пилиасов А.Н. И последние станут первыми: Северная периферия на пути к экономике знания. М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ», 2009. 544 с.

Итак, полиэтнические регионы РФ в большинстве своем отстают по уровню инновационного развития. Тенденции развития экономического пространства РФ позволяют предположить, что это отставание в дальнейшем будет только усиливаться. В связи с этим возникает необходимость исследования не только экономических и географических, но и социальных и культурных факторов инновационного отставания полиэтнических регионов с точки зрения возможного достижения сетевого эффекта.

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ

*Пахомова А.А., д.э.н., профессор,
Болдерова А.С.*

ЮРГПУ (НПИ им. М.И. Платова), г. Новочеркасск

Трансформация изменений в экономике страны в ходе современных событий носят крайне противоречивый характер. С одной стороны создаются предпосылки для многообразия форм хозяйствования и повышения мотивации к эффективному труду, а с другой стороны усиливаются разрушительные процессы воспроизводственных и технологических структур, в результате чего экономика страны по количественным и качественным показателям отброшена на несколько десятилетий назад.

Несмотря на неоднократные призывы Президента и Правительства страны активизировать процессы модернизации и перевести экономику на инновационный путь развития, современные институциональные преобразования не оказывают должного влияния на сбалансированное и эффективное функционирование промышленности, на формирование действенных форм и методов государственного регулирования.

Понятие «институт» (от латинского *institutum* – установление, учреждение) первоначально было заимствовано социологией из юриспруденции как обозначение «совокупности норм права, регулирующих социально-правовые отношения в различных сферах общества». В связи с закономерным развитием социальной деятельности индивидов, трактовка его становится более широкой – как «элемента социальной структуры, исторической формы организации и регулирования общественной жизни – совокупности учреждений, норм, ценностей, культурных образцов, устойчивых норм поведения».¹

Опыт зарубежных стран убедительно свидетельствует, об активной роли государства как института, обеспечивающего, в соответствии с потребностями всего общества, регулирование взаимодействия участников рыночных отношений с разновекторной направленностью их интересов. Здесь уместно привести мнение представителя страны с развитой рыночной средой, американского профессора М. Портера, по убеждению которого «главная цель государства в экономике – обеспечить своим гражданам высокий и растущий жизненный уровень. Достижение этой цели зависит не от какого-то аморфного понятия «конкурентоспособность», а то того, насколько продуктивно

¹ Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс. 1979.-406с.

используются национальные ресурсы – труд и капитал. Продуктивность измеряется стоимостными показателями отдачи за единицу труда и капитала. Она зависит от количества и характеристики продуктов, так и от эффективности, с которой они производятся...»¹

Современное состояние российской экономики свидетельствует о значимости роли государства, которое в первую очередь должно заключаться в создании институциональных условий по формированию в промышленности полноценных хозяйственных единиц, то есть предприятий фирм, способных адаптироваться к требованиям рынка. Это обеспечивает так же и встречное изменение, с точки зрения повышения эффективности промышленного производства и совершенствования менеджмента в направлениях и тенденциях, которые обусловлены состоянием рыночной среды.

Для обеспечения устойчивого развития экономики страны нужна новая инновационная политика государства, предусматривающая переход от безудержного потребления топливно-энергетических ресурсов к политике повышения качества жизни населения, развития человеческого потенциала на основе достижений науки, формирование новых и совершенствования существующих институтов. В этой связи актуализируются проблемы поиска форм, методов, моделей и инструментов организации производства, обоснования организационно-экономического механизма хозяйствования, сочетания государственного регулирования и рыночного саморегулирования, проведение сбалансированной ценовой, финансово-кредитной и налоговой политики, повышение инвестиционной привлекательности, что обуславливает необходимость совершенствования институциональных основ развития общества в целом и отдельных отраслей народного хозяйства в частности.

ДИСФУНКЦИИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*Пепеляева А.В., д.э.н.,
Третьякова Е.А.
ПНИПУ, г. Пермь*

Впервые термин «дисфункция» был введен в научный оборот социологом Робертом К. Мертонем, который понимал под ней возможность отклонения системы от принятой нормативной модели или поддержание институтом других частей социальной системы при одновременном производстве негативных последствий для них.²

Развитие теории дисфункций систем и институтов в рамках экономической научной мысли принадлежит проф. О.С. Сухареву. Согласно его теории, дисфункциональность присуща всем институтам и системам, вне зависимости от воздействия на них, которое, однако, может увеличить или понизить глубину дисфункции.³

¹ Портер М. Конкуренция. Пер.с англ.-М.:Изд.дом «Вильямс»,2000.-495с.

² Мертон, Р. Социальная теория и социальная структура / Р. Мертон. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006.

³ Сухарев, О.С. Теория дисфункций институтов и экономических систем (К 15-летию разработки данной теории в России) / О.С. Сухарев // Журнал экономической теории. 2014. №1. С.27-40

Отличием теории дисфункций институтов и экономических систем О.С. Сухарева от теории «институциональных ловушек» В.М. Полтеровича является то, что «ловушка» характеризует относительную неэффективность институциональных систем разного масштаба в сравнении с альтернативными вариантами их развития, а дисфункция – по сравнению с нормой их функционирования или эталонным состоянием.¹ Кроме того, дисфункции описывают состояния системы как неэффективной, так и эффективной (но недостаточно эффективной по сравнению с заданными функциями) и именно дисфункциональность системы является причиной возникновения ловушки.

Дисфункция социального института – нарушение нормального взаимодействия социального института с обществом. Основой взаимодействия служит реализация главной функции социального института – удовлетворение конкретных потребностей общества.²

Под дисфункциональностью регионального здравоохранения мы понимаем ситуацию, при которой потребности в охране здоровья не находят адекватного отражения в структуре и функциях системы охраны здоровья региона, либо основные функции данной системы выполняются не в полном объеме или недостаточно эффективно с позиции соотношения результатов и затрат.³

Петрова Е.А. отмечает, что проблема расхождения между предписанным и реальным уровнем выполнения социальных функций здравоохранения приобрела в процессе институциональных трансформаций достаточно устойчивый характер, при этом дисфункции проявляются в виде неравного доступа различных слоев населения к медицинским услугам; несбалансированности функций института здравоохранения с функциональной трансформацией других социальных институтов и распространенности неформальных платежей в медицине. Поэтому современная ситуация, в которой действует актор институциональных изменений, представляет собой дисфункциональную социальную среду, нарушающую равновесное состояние правовой и нравственно-ценностной составляющих институционального пространства здравоохранения.⁴

Нами была проведена оценка (дис)функциональности региональных систем здравоохранения путем расчета частных и интегральных показателей, отражающих выполнение системы здравоохранения своих основных функций: целевой (F1) и обеспечивающей (F2) с помощью метода межрегионального сравнения, причем регионы выбраны со схожими условиями – т.н. регионы-конкуренты – Пермский край, Республики Татарстан и Башкортостан, Нижегородская, Свердловская, Самарская и Челябинская области.

¹ Фролов, Д.П. Институциональные патологии в экономике (маркетинг территорий, социальная ответственность бизнеса, банкротство, ипотека) / Д.П. Фролов, А.В. Лаврентьева // Современная экономика : проблемы и решения. 2012. №7 (31). С.36

² Носачев, И.С. Дисфункциональность института местного самоуправления в Ставропольском крае / И.С. Носачев / Дис. на соиск. уч. степ. канд. соц. наук. Ставрополь, 2014. С.48

³ Авторское определение

⁴ Петрова, Е.В. Трансформация российского здравоохранения / Е.В. Петрова / Автореф. на соиск. уч. степ. канд. соц. наук. Ростов-на-Дону, 2014. С.14-15

МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ ГЧП: РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

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

В общем виде государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой инвестиционную деятельность негосударственных организаций, в результате которой создается или модернизируется имущество, находящееся в государственной или муниципальной собственности. Существенным признаком ГЧП является сотрудничество между органами власти и коммерческими организациями, осуществляемое в целях реализации проектов по созданию общественно-значимых объектов федерального, регионального или муниципального значения на условиях заключения гражданско-правовых договоров и соглашений, по которым коммерческие организации берут на себя обязательства по софинансированию создания таких объектов, а органы государственной власти предоставляют им права на их коммерческое использование.

Ключевым направлением развития транспортной инфраструктуры региона является создание и дальнейшее обустройство новых путей сообщения, при этом их строительство и обслуживание требуют привлечения наибольшего количества ресурсов (а, значит, именно здесь велика роль частных инвесторов).

В российской практике реализации ГЧП в сфере инфраструктуры по критерию организационно-правовой схемы можно выделить три основных вида форм взаимодействия государства и частных инвесторов:

- модель, учитывающая нормативное определение государственно-частного партнерства:

- концессионная модель (главным договором, регулирующим отношения участников, является концессионное соглашение, а отличительной особенностью данной формы является то, что государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими полномочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии, при этом за пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении),

- модель, предусматривающая заключение соглашения о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве (ее главным отличием от концессионной модели является возможность возникновения частной собственности на публичную инфраструктуру);

- модель, при которой главным договором, регулирующим отношения участников ГЧП, является долгосрочное инвестиционное соглашение (соглашение заключается между государственным органом, с одной стороны, и коммерческой организацией, с другой, в соглашении оговариваются условия инвестиций в строительство и условия эксплуатации построенного объекта);

- проектная модель, предусматривающая создание специальной проектной компании в виде дочернего или зависимого общества, которая находится под контролем государственных органов и осуществляет реализацию проекта.

На практике отношения участников могут регулироваться посредством сочетания элементов вышеперечисленных моделей, однако наиболее широко применяемой формой ГЧП в России является концессионная модель (Федеральный закон о концессиях (№115-ФЗ «О концессионных соглашениях» действует в РФ с 2005 г.):

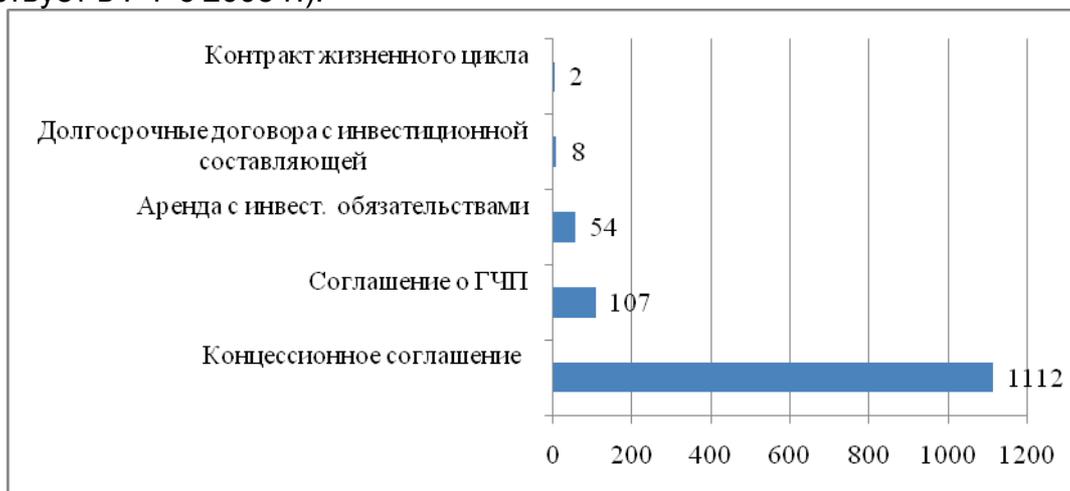


Рис. 1. Структура проектов ГЧП по формам реализации (на сентябрь 2015 г.)¹

При этом очевидно, что каждая из обозначенных форм имеет как достоинства, так и недостатки, характеризуется специфическими условиями применения, поэтому выбор наиболее оптимальной схемы опосредован условиями осуществления воздействия государства и частного бизнеса, а также теми целями развития, которые стоят перед субъектами в данный момент.

¹ Источник: Закон о государственно-частном партнерстве: руководство по применению. М., 2015. С. 12. // Центр развития государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/docs/Zakon-Block_28-09-2015_v01.pdf

ПРИНЦИПЫ И ИДЕИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ¹

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

Целью настоящего исследования является формирование теории институционального моделирования, то есть системы научных принципов и идей, обобщающих практический опыт и отражающих закономерности развития общества в рамках институционального экономического мышления.

В проектировании экономических институтов важное место принадлежит лауреату Нобелевской премии Э. Остром. Она исследовала практику институциональных соглашений там, где государство не способно создать, либо не может в полной мере заставить соблюдать введенные им формальные правила. Наиболее плодотворным исследованием в области институционального проектирования представляется разработка В. Тамбовцевым принципов институционального проектирования. Следовательно, к первому научному принципу теории институционального моделирования следует отнести положение о том, что проектирование экономических институтов основано на выполнении определенных правил построения, описывающих спецификацию использования ресурсов, подобных принципам институционального дизайна Э. Остром или принципам институционального проектирования В. Тамбовцева.

Наиболее удачным на сегодняшний день опытом систематизации экономических институтов является системно-интеграционная теория предприятия Г. Клейнера. Также систематизация экономических институтов возможна на основе модели рыночного потенциала предприятия. Таким образом, второй научный принцип может быть сформулирован в следующем виде. Систематизация экономических институтов возможна на основе определенных критериев системного представления, выделяющих различные функции институтов, подобных функциональным уровням системно-интеграционной теории Г. Клейнера или элементов рыночного потенциала предприятия.

Модель распределения экономических институтов может быть представлена в виде иерархии правил Дж. Бьюкенена или теории социальной кластеризации В. Макарова. Следовательно, третий принцип теории институционального моделирования состоит в том, что моделирование распределения экономических институтов возможно на основе иерархии функционального наполнения данных устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами, подобно распределению политэкономических институтов по Дж. Бьюкенену или социальных институтов по В. Макарову.

В основе измерения экономических институтов лежит теория транзакционных издержек лауреата Нобелевской премии по экономике 1991 года Р. Коуза. Таким образом, Р. Коуз установил взаимосвязь институциональной структуры и транзакционных издержек. Отсюда, четвертый принцип теории институционального моделирования заключается в том, что институциональная структура экономической системы может быть измерена издержками транзакций на формирование и поддержание данных

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда в Удмуртском государственном университете (г. Ижевск), проект № 15-18-00049.

экономических институтов, подобно оценке транзакционных издержек институтов фирмы по Р. Коузу.

Модельным представлениям об эволюции экономических институтов посвящено значительное число зарубежных и российских исследований. К видным отечественным разработкам следует отнести теорию реформ В. Полтеровича, теорию макрогенераций В. Маевского и теорию саморазвития систем А. Татаркина. Пятый принцип теории институционального моделирования состоит в том, что моделирование эволюции институтов возможно на основе формализации ресурсного потенциала и существующей институциональной инфраструктуры экономического системы, подобно модельным подходам теории реформ В. Полтеровича, теории макрогенерации В. Маевского и теории саморазвития систем А. Татаркина.

На основе авторских разработок сформулированы научные идеи моделирования на основе принципов институционального проектирования, классификации институтов в координатах «экзогенность/эндогенность – работник/предприятие», иерархического распределения институтов в идее институционального атласа, стоимостной оценки экономического института через транзакционные издержки, моделирования влияния экзогенных и эндогенных факторов на динамику изменений институтов.

Формируемая теория институционального моделирования является действенным аппаратом исследования закономерностей общества с позиций институциональной экономической теории.

СТРУКТУРА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА¹

*Прокин В.В., к.э.н., доцент,
Лепихина Т.Л., к.э.н., доцент,
Карпович Ю.В.
ПНИПУ, г. Пермь*

Институциональные изменения как составная часть процессов модернизации российской экономики обусловлены необходимостью формирования и закрепления таких правил и норм поведения в обществе, соблюдение которых приведет к стимулированию активности субъектов экономической, научной, образовательной деятельности в сфере освоения и внедрения передовых технологий, техники, организационных и других инноваций.

Крайне актуальными задачами представляются повышение прозрачности институциональной среды инновационной деятельности, четкости и конкретности условий, продуцируемых институтами, степени доверия инноваторов и общества в целом.

Формирование благоприятной институциональной среды для развития инновационной деятельности позволит решать приоритетные задачи модернизации экономики, повысить эффективность и конкурентоспособность региональных экономических систем. Институциональная среда определяется как системное множество ряда институтов: запрета или либерализации видов

¹ Работа выполнена в рамках исследований, проводимых по гранту РФНФ № 15-12-59005

деятельности; распределения (спецификации) видов и форм собственности; распределения прав и обязанностей индивидов, организаций, государства и муниципалитетов; координации поведения агентов; кооперации; защиты прав; контроля исполнения законов, норм, правил и контрактов; стимулирования (вознаграждения и санкций).

Качественно-количественные характеристики инвестиционного и производственного пространства, зависящие, в первую очередь, от уровня развития институциональной среды, оказывают непосредственное воздействие на ход воспроизводственного процесса. При одинаковых базовых параметрах, воспроизводственные процессы, которые проходят в различных по уровню развития инвестиционно-производственных пространствах, будут иметь разный результат.¹

Инновационная деятельность протекает в динамичной и постоянно развивающейся системе, определяемой совокупностью внутренних и внешних институтов. К внешним институтам обеспечения инновационного процесса, составляющим его институциональную среду мы в первую очередь относим гражданское общество, институт частной собственности, конкурентный порядок экономики [2, с.30].² С другой стороны, к элементам институциональной среды необходимо отнести институты, обеспечивающие макроэкономическую стабильность, международную открытость экономики, производство инноваций, формирующие общественный уклад, социальные и культурные традиции. Состояние политической ситуации на мировом рынке оказывает существенное влияние на развитие инноваций. Современное состояние не способствует эффективности институциональной среды, т.к. если среда нестабильна, политические риски высокие, что повышает неопределённость результатов инновационной деятельности на всех стадиях инновационного цикла: заключение договоров, обеспечение ресурсами, наличие спроса на инновации. Внутренние институты развития устанавливают систему контрактных отношений по поводу распределения результатов экономической деятельности между собственниками факторов производства и потребителями его результатов. Рассматривая совокупность потребителей результатов экономической деятельности как общество в целом, можно сделать вывод о том, что устойчивая контрактация между указанными экономическими агентами возможна путем вовлечения потребителей и производителей в единую институциональную структуру на основании осознания последними общественно значимых целей развития.

¹ Трансформация инвестиционно-производственного пространства как условие экономической интеграции Навроцкая Н.А., Сопилко Н.Ю. Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 15. № 2. С. 63-69.

² Терновский Д.С. Институциональная среда в системе факторов экономического развития // Terra economicus Выпуск № 3-2 / том 6 / 2008. 29-31

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ¹

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

Процессы деиндустриализации экономики России, последствия которых совпали с осложнением геополитической обстановки и введением санкций, привели к формированию структурно разбалансированной экономики, преобладанию в структуре промышленности низкотехнологичных производств, сохранению аномальной технологической многоукладности. В условиях запретительных мер к доступу отечественных предприятий к зарубежным высоким технологиям и к дешевым источникам финансирования технологического развития, значительно осложнилась возможность проведения экономически эффективной импортозамещающей стратегии. Проблема импортозамещения поднималась в стратегических документах России и ее крупнейших промышленных регионов еще в последнее десятилетие XX века. Так, в Федеральной целевой программе конверсии оборонной промышленности на 1995-1997 гг. в качестве одной из основных целей программы указывалось «развитие экспортного потенциала и снижение экономической зависимости от импорта продукции». Но при этом федеральные органы власти перекладывали решение соответствующих проблем на уровень субъектов Федерации.

На примере Свердловской области можно показать, что в стратегических документах регионов проблемы импортозамещения также занимали значительное место. В Схеме развития и размещения производительных сил Свердловской области на период до 2015 года, разработанной еще в 2000-ом году, проблема импортозамещения рассматривалась как приоритетная в таких отраслях как машиностроение, химическая индустрия, производство строительных материалов, пищевая и перерабатывающая промышленность. В Программе социально-экономического развития Свердловской области на 2011-2015 гг. развивались механизмы импортозамещения с учетом активизации процессов в рамках межотраслевой производственной кооперации. При разработке Государственной программы Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года» была создана специальная подпрограмма «Развитие импортозамещения и научно-производственной кооперации в отраслях промышленности Свердловской области».

Однако, не смотря на официальные документы, реальная политика по импортозамещению была далеко не приоритетной. Если в СССР основные отрасли, например, машиностроение, удовлетворяли внутренний спрос на 65%, то в сегодняшней ситуации, импорт в структуре ВВП превышает 15%. Степень импортозависимости отраслей, по данным Минпромторга РФ на 01.2015 г. составляет от 9-10% в химии и металлургии до 82-92% в станкостроении и авиационной промышленности. Известно также, что

¹ Статья подготовлена при поддержке подпрограммы 14 фундаментальных исследований УрО РАН «Фундаментальные проблемы региональной экономики», Проект № 15-14-7-2 «Прогнозная оценка приоритетных направлений модернизации уральского старопромышленного региона для расширения импортозамещения»

оборонная промышленность использует до 30% импортных комплектующих, а фармацевтика до 80%. Принимаемые меры по импортозамещению предполагают, в первую очередь, расширение внутреннего спроса, что не способствует формированию новой модели роста. Замораживание взаимодействия с западными странами усиливает технологический обмен с развивающимися странами. Это позволяет покупать технологии по более низкой цене, но неизбежно приведет к возникновению проблем уже в среднесрочной перспективе. Например, технологии из Китая позволяют поднять производительность труда, но они копируют западные образцы трех-пятилетней давности.

Для развития процессов импортозамещения целесообразно более широкое использование опыта и ресурсов частных компаний. В частности, освоение шельфа, что является сегодня одним из приоритетов в развитии экономики России, невозможно без полноценного производства высокотехнологичной шельфовой техники, не производимой в настоящее время ни на одном из отечественных предприятий. Частные компании могли бы снизить напряженность этой ситуации.¹ Тем более, что в России уже существует положительный опыт, когда частные компании привлекаются для реализации оборонного заказа. С этой целью в оборонной отрасли создан Совет по государственно-частному партнерству, опыт которого мог бы быть полезным для развития импортозамещения в других стратегически важных отраслях экономики.

Среди механизмов, которые также могли бы быть успешно использованы для реализации политики импортозамещения, можно отметить не только федеральные и региональные отраслевые программы, но и разработку специальных программ по импортозамещению. Законодательная база, разработанная как на уровне Федерации в целом, так и на уровне регионов РФ, в области развития частно-государственного партнерства, промышленной политики, позволяет использовать целый ряд новых перспективных инструментов, стимулирующих развитие импортозамещающих производств.² Однако проблема заключается в том, чтобы приоритеты развития, включая стратегически важные направления импортозамещения, установленные на федеральном уровне, получили непротиворечивое развитие в региональных законах и программах.

¹ Государственно-частное партнерство: региональные аспекты управления/ под общ. Ред. И.Н. Ткаченко/ - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015, - 188 с.

² Романова О.А., Стариков Е.Н. Изменение вектора промышленной политики и возможности инновационного развития индустриальных регионов // Экономика региона 2015, №3, С.322-333

ПОЛИТИКА СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ РОССИИ И КАНАДЫ

*Рыбакова О.П.
УрФУ, г. Екатеринбург*

Актуальность данной работы обусловлена противоречием между неразвитостью институциональной структуры наряду с декларируемыми целями кластерной политики и основными тенденциями кластеризации инновационных секторов в мировой экономике. В Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года центральным политическим вопросом является создание условий для экономического роста. По данным The Global Innovation Index Россия занимает 48 место. Из показателей, запланированных в Стратегии, достигнута лишь пятая часть. Российской экономике необходимы прорывные инновационные инструменты с широкими возможностями экономического роста и положительными мультипликационными эффектами.

Теоретическая база кластеризации была заложена в работах по экономике агломерации Тюнена, Лаунхардта и Вебера. Основоположителем кластерной концепции является Майкл Портер. Значительный вклад в развитие теории кластеров внесли зарубежные экономисты - Маршал, Леш, Солвелл и российские исследователи - Татаркин, Кадочников. Среди отечественных ученых теоретическими аспектами проблемы формирования и функционирования кластеров занимались А.А. Мигранян, Т.В. Цихан, М.А. Афанасьев, Л. Мясникова, К. Мингалева, В.П. Третьяк, Д.А. Ялов, Ю.К. Пермский, О.А. Романова, Ю.Г. Лаврикова, С.Н. Котлярова, Т.В. Миролубова, Т.В. Карлина, Т.Ю. Ковалева, Ж.А. Мингалева и др.

Основной целью работы является сравнительная характеристика и обобщение мирового опыта кластерной политики по созданию и развитию инновационных кластеров в России и зарубежом.

В работе были использованы данные отчетов Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, Организации экономического сотрудничества и развития, Росстата, Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года, The Global Innovation Index, The World University rankings.

Наиболее близкое сходство по географическим и природным ресурсам имеет Канада. Основные направления развития экономики – аэрокосмос, энергетика, природные ресурсы, биотехнологии и информационные технологии (схожесть с Россией).

Стратегия поддержки инновационных кластеров – часть национальной инновационной стратегии страны. Координатор стратегии - Национальный Научно-исследовательский Совет (НИС). НИС ведает организацией фундаментальных исследований и имеет специальную программу по содействию промышленным исследованиям. Ответственность за ход реализации кластерных инициатив в каждом регионе несет руководство регионального НИС. Стратегия создания и развития инновационных кластеров - набор потенциальных инструментов с ориентацией на инновационное и научное развитие. В настоящее время в Канаде насчитывается 12 инновационных кластеров.

Элементы кластерной политики России заложены в 2012 году в Стратегии-2020. В РФ функционирует 24 инновационных кластера. В кластерной политике России определены цели и результаты. На федеральном уровне сформированы механизмы, позволяющие обеспечить гибкое финансирование мероприятий по созданию и развитию кластеров. В кластерной политике отсутствуют аналитические инструменты (измерение эффективности работы архитектурных элементов и кластерных систем в целом); конкретные механизмы реализации стратегических программ развития инновационных кластеров, в том числе законодательная база¹.

Шаги по созданию эффективного инструмента развития инновационных кластеров РФ в виде кластерной политики могут быть следующими:

1. Определить приоритеты кластерного развития в соответствии со стратегическими целями инновационного развития России; провести анализ территориальных и отраслевых возможностей повышения инновационности;

2. Установить конкретные цели, планы и действия по реализации кластерной политики;

3. Создать аналитические инструменты для мониторинга состояния развития инновационных кластеров и центров кластерного развития, оценке влияния развития кластеров на экономику региона и определение эффективности политики поддержки кластеров.

4. Повысить наукоемкость управления политикой создания и развития инновационных кластеров².

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ³

*Севастьянова Е.А.
УрФУ, г. Екатеринбург*

Сектор локальных общественных благ представляет большой интерес с точки зрения исследования механизмов производства общественных благ регионального значения, возможности моделирования структуры общественных благ, удовлетворяющей потребностям заинтересованных в их получении потребителей, а также с целью расширения теоретических положений теорий сектора общественных благ.

В число локальных общественных благ входят:

- Локальное коммунальное хозяйство, включающее в себя электро-, газо-, тепло- и водоснабжение, отопление, уборку территории;
- Общетерриториальное коммунальное хозяйство, включающее в себя строительство и ремонт дорог, благоустройство территорий, переработку бытовых отходов, городское освещение;

¹ Паникарова С.В., Власов М.В. Стратегии приращения знаний как фактор повышения конкурентоспособности промышленных предприятий // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 29 (314). С. 15-27.

² Паникарова С.В., Власов М.В. Северные регионы России: оценка уровня инновационного развития // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 29 (404). С. 2-12.

³ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ, проект № 16-32-00003

- Общественный транспорт городского и территориального уровня;
- Образование и информация, включающие детские сады, школы, колледжи и вузы, послевузовское образование, территориальные средства массовой информации, библиотеки;
- здравоохранение (больницы, скорая помощь, поликлиники и др.);
- Объекты рекреации и культуры (парки, скверы и детские площадки, спортивные секции и площадки, музеи, театры, зоопарки и др.)

Исследование локальных общественных благ уместно начать с определения основных характеристик, выделяющих социально значимые товары и услуги регионального значения из всей совокупности общественных благ. Кроме того, следует выделить задачи локального сектора, их основные функции, а также обозначить механизм их производства.

Задачами локальных общественных благ являются:

1. Обеспечение жизнедеятельности населения и реализация коллективных потребностей жителей конкретного региона;
2. Повышение уровня качества жилищно-коммунального обслуживания населения;
3. Повышение качества транспортной инфраструктуры;
4. Содержание и обеспечение общественных объектов безопасности;
5. Развитие культурной инфраструктуры.¹

Выделяют следующие основные функции локальных общественных благ, определяющие их роль в социально-экономическом развитии территорий:

1. Адаптационная;
2. Перераспределительная;
3. Интеграционно-стабилизационная.²

На рис.1 представлены основные экономические агенты, заинтересованные и вовлеченные в процесс создания общественных благ, а также изображены финансовые и материальные потоки, обеспечивающие взаимодействие между экономическими агентами.³

¹ Атабиева З.Б., Маремкулова Р.Н. Методологические характеристики и особенности функционирования локального общественного сектора в муниципальной экономике // Экономика и управление. 2009. №33 (126). С.54-61.

² Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. – М.: Аспект Пресс, 1995. 832 с.

³ Механизм сформирован на основании исследований З.Б. Атабиевой, Р.Н. Маремкуловой, Э.Б. Аткинсона, Д.Э. Стиглица, У. Оутса, Н.К. Линевой, Д. Цибллата, В.Н. Лексина, А.Н. Швецова, С.С. Сулашкина, Л.А. Реймера, А.С. Малчинова, И.Б. Орлова, Л.И. Полищука, В.С. Игнатъева, И.А. Оводовсеой, Ю.В. Федоровой, А.Е. Морозова, О.С. Сухарева, Е.В. Попова, В.Л. Тамбовцева, А.Е. Шаститко, Е.В. Балацкого



Рис.1. Механизм производства общественных благ

Выявленные характеристики локальных общественных благ позволяют сделать вывод о том, что качество функционирования сектора локальных общественных благ определяется, особенностями производства, распределения и перераспределения локальных общественных благ, механизмом их функционирования, основными задачами и свойствами.

Вопросы становления институтов локальных общественных благ представляют интерес для дальнейших исследований, направленных как на расширение теоретической исследовательской базы, так и конструирование и практическую реализацию методик повышения уровня предоставляемых населению социально значимых товаров и услуг.

СЕТЕВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ФИРМЫ¹

*Семячков К. А.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Современный этап развития мировой экономической системы характеризуется переходом от индустриального к постиндустриальному способу производства, что обеспечивает формирование новых отраслей, ориентированных на высокие наукоемкие технологии. Ключевым фактором конкурентоспособности в таких условиях становится способность к интеграции,

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ, проект № 16-32-00003

информационному обмену и продуцированию новых знаний как основы для внедрения инноваций. Как показывает опыт зарубежных стран, сетевые структуры являют собой адекватный способ гибкой интеграции экономических агентов, соответствующий динамичным сдвигам, происходящим в технологическом способе производства в условиях перехода к постиндустриальной экономике. Актуальным в настоящее время является анализ сущности сетевой экономики, способности экономических агентов к интеграции, или сетевому потенциалу фирм.

Изучение работ, посвященных проблемами сетевых структур, показало, что существует несколько подходов к анализу сетей.

Первая группа ученых фокусирует свое внимание на исследовании особенностей сетевых отношений. Исследуются такие факторы, как уровень взаимного доверия участников сети, приверженность партнеру, совместимость целей партнеров, степень координации совместных действий, поведение в конфликтных ситуациях, удовлетворенность взаимоотношениями, степень взаимозависимости и другие. Условно говоря, данные исследования направлены на изучение менеджмента сетевых отношений.

Вторая группа исследователей занимается анализом организационной структуры сетей. В этом случае в качестве задач исследований выступает определение прямых связей между участниками, не прямых связей, структурных пустот. Такой анализ позволяет оценить избыточность связей между участниками, либо наоборот, их дефицит, что способствует оптимизации обмена ресурсами и информацией между участниками. Инструментами анализа в данном случае выступают элементы теории графов. Сетевые структуры представляются как множество вершин (узлов), соединенных ребрами. При этом рассматриваются такие факторы сетевых взаимодействий, как, собственно, элементы организационной структуры сети (висячая вершина, клика, цепь), типы связей участников, длина сетевого пути между участниками.

Третья группа исследований посвящена изучению влияния информационно-коммуникационных технологий на формирование сетевых структур. Данный аспект не так хорошо отражен в работах отечественных авторов, однако отмечается в качестве основного в работах зарубежных исследователей. Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) явилось драйвером для перехода к информационному обществу и появлению сетевых структур. Таким образом, информационно-коммуникационная инфраструктура является важнейшей составляющей в процессе интеграции экономических агентов. При исследовании данного аспекта выделяются такие факторы, как стратегия развития ИКТ фирм, инвестиции в ИКТ, программно-аппаратное обеспечение, уровень образования сотрудников в области ИКТ и другие.

Таким образом, с нашей точки зрения сетевой потенциал фирмы определяется как комбинация трех составляющих: менеджмента сетевых отношений, организационной структуры сети (место, занимаемое фирмой в данной структуре), информационно-коммуникационной инфраструктурой. Графически это можно представить следующим образом (рис. 1).

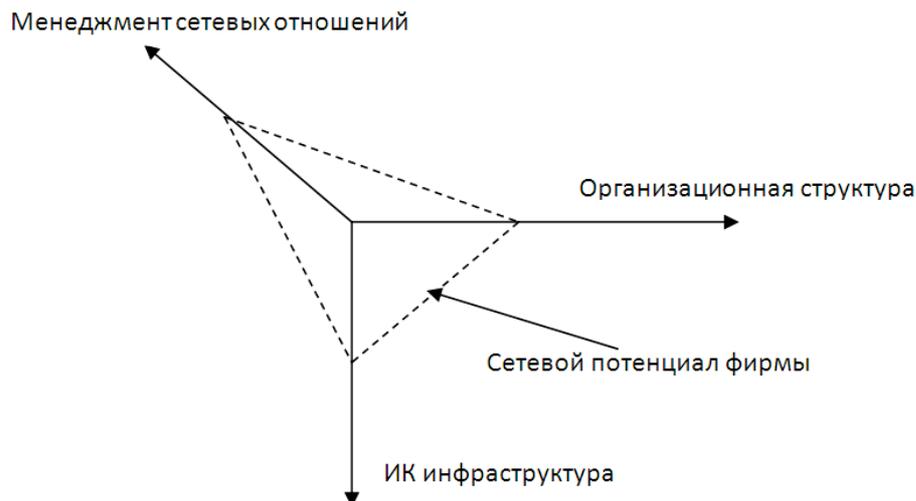


Рис.1. Иллюстрация сетевого потенциала фирмы

По результатам исследования, сделаем ряд выводов. Одним из перспективных типов организации деятельности в современной экономике является, без сомнения, сетевой тип. Несмотря на достаточно большой объем исследований в данной области, наблюдается серьезный пробел в вопросах способности экономических агентов к интеграционным процессам. Исправить сложившуюся ситуацию возможно при помощи дальнейшего развития предложенной концепции сетевого потенциала фирмы, основанного на трех составляющих: менеджменте сетевых отношений, организационной структуре сети, информационно-коммуникационной инфраструктуре. Комплексный анализ этих компонент позволит повысить интеграционные способности фирмы, что поспособствует повышению ее конкурентоспособности.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КОНСТИТУЦИИ

*Сергеев А. М., к.э.н.
УрГЮУ, г. Екатеринбург*

Конституция представляет собой основной формальный институт большинства современных государств, то есть ключевой элемент институциональной среды экономики. Согласно Р. Познеру, термин «конституция» обычно используется для обозначения законодательства такого типа, который: 1) требует сверхквалифицированного большинства для его изменения; 2) устанавливает параметры власти, обязанностей и структуры правительства.¹ Значение конституции заключается, прежде всего, в том, что она закладывает основы национального законодательства. В соответствии с ней принимается вся система юридических законов (формальных институтов) и других нормативно-правовых актов. Вследствие первого из двух приведенных выше критериев внесение изменений в конституцию предполагает значительно более высокие транзакционные издержки, чем при принятии любого нового закона.

¹ Познер Р. А. Экономический анализ права. СПб., 2004. Т. 2. С. 829.

Понятие конституции активно используется и в современной микроэкономической теории. Например, оно обобщенно трактуется как концептуальный механизм для агрегирования предпочтений домохозяйств, что позволяет заложить основу для важных направлений развития в области дизайна экономических механизмов.¹

Концептуальные положения экономической теории конституции были разработаны выдающимся американским экономистом Дж. Бьюкененом. Конституционный экономический анализ, писал он, содействуя, в конечном счете, обсуждению политических вопросов, непосредственно направлен «на объяснение особенностей функционирования альтернативных наборов правовых, институциональных и конституционных правил, которые 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» или, короче говоря, изучает «выбор ограничений в отличие от выбора в рамках ограничений».²

Экономическая теория конституции, по словам Бьюкенена, «направляет аналитическое внимание к выбору между ограничениями». Объектом же анализа выступает конституция, понимаемая как совокупность правил общественного порядка, а также процессы ее формирования и изменения. Это теория тесно связана с политической философией, а именно с концепцией общественного договора как механизма горизонтальной социальной контрактации в русле локковской традиции.

Суть конституции заключается, по Бьюкенену, в обеспечении достижения Парето-эффективного состояния общества, то есть в максимально допустимом повышении общественного благосостояния за счет четкого определения и защиты прав собственности. В рамках экономической теории конституции им сформулированы три важнейших препятствия для осуществления конституционной реформы в условиях демократического общественного порядка. Это, во-первых, распределительные последствия любого конституционного изменения с их обратными воздействиями на потенциальный консенсус в отношении конституционной реформы; во-вторых, эффекты неопределенности в политическом статус-кво и, в-третьих, проблема «безбилетника», которая в значительной мере связана с возможным отсутствием у отдельных людей интереса к общим (конституционным) правилам.

В настоящее время экономическая теория конституции достаточно активно развивается. Главный вектор такого развития – изучение устройства и выбор механизмов конституционного контроля над правительством. В рамках контрактного подхода к конституции посредством стилизованных моделей исследуются проблемы ответственности и стимулирования политиков, выборность должностных лиц, теория разделения властей, обеспечение эффективности сдержек и противовесов, образование коалиций, достоинства и недостатки базовых конституционных норм, возможность коррупции и многие другие вопросы формирования оптимального конституционного дизайна.

¹ Коуэлл Ф. Микроэкономика. Принципы и анализ. М., 2011, С. 237.

² Бьюкенен Дж. М. Конституциональная экономическая теория // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М., 2004. С. 167 – 168.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: МЕТОДОЛОГИЯ, НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ¹

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

Согласно экономической теории основой благополучия любого государства является эффективная поступательно развивающаяся экономика, мощный производственный потенциал, базирующийся на передовых технологиях и инновационных процессах. Финансы традиционно рассматриваются как важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая её способность обеспечивать экономический рост. Центральным звеном финансовой системы РФ является федеральный бюджет, именно через него осуществляется финансирование наиболее значимых общегосударственных мероприятий, программ, инвестиционных проектов и т.п. Для сегодняшней ситуации в стране, обусловленной экономическими санкциями, резким снижением цен на нефть, беспрецедентным падением курса рубля и другими внешними и внутренними шоками, особое значение приобретает повышение эффективности использования бюджетных ресурсов. Эффективность бюджетных инвестиций определяется как результативность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней.

Результаты проведенных исследований показали, что управление бюджетными инвестициями должно ориентироваться на совокупный экономический эффект, учитывающий не только прямой, но и косвенный эффекты. Такой подход позволяет шире взглянуть на результаты расходования бюджетных ресурсов, направлять финансовую поддержку в пользу тех мер, которые могут генерировать более высокий мультипликативный эффект. В качестве инструментария реализации данного подхода целесообразно построение матриц финансовых потоков. Оценка мультипликативных эффектов на их основе повышает возможности определения оптимальных направлений государственной финансово-бюджетной политики на региональном и местном уровнях управления.

Бюджетные расходы могут осуществляться только в правовой форме. В связи с этим представляется важным определить нормативно-правовую основу осуществления расходов федерального бюджета. Несмотря на поступательное развитие нормативного правового регулирования и методического обеспечения бюджетных правоотношений, к настоящему времени процесс формирования действенной системы управления общественными финансами еще не завершен. Об этом свидетельствует:

отсутствие целостной системы стратегического планирования экономического развития в увязке с бюджетным планированием;

неопределенность соотношения и взаимной увязки различных программно-целевых инструментов;

отсутствие эффективной методологической базы и ответственности за качество подготовки нормативных правовых актов, программ, инвестиционных проектов;

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ, проект № 15-02-00587

отсутствие устойчивых стимулов и инструментов повышения эффективности использования бюджетных ресурсов.

В целях повышения результативности бюджетных инвестиций предлагается обеспечить решение следующих основных задач:

актуализировать нормативно-правовую базу регулирования и методического управления общественными финансами;

завершить полноценное внедрение программно-целевых методов управления в бюджетный процесс;

предусмотреть и реализовать меры по повышению эффективности бюджетных расходов;

разработать и внедрить методическую основу государственного и муниципального финансового контроля с целью его ориентации на оценку эффективности бюджетных расходов;

обеспечить повышение качества финансового менеджмента в секторе государственного управления.

В целом можно сделать вывод, что при определении бюджетной политики разработке программ и конкретных мер по ее реализации целесообразно ориентироваться на совокупный социальный и экономический эффект, который зачастую в разы превышает прямые эффекты. Эффективность использования инвестиционного потенциала в огромной мере зависит от создания нормативно-правового пространства, регулирующего инвестиционную деятельность на территории.

СИСТЕМООБРАЗУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ ТРАНСАКЦИОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: СОДЕРЖАНИЕ И ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ

Третьякова Е.А., д.э.н.,

Фрейман Е.Н.

ПНИПУ, г. Пермь

Сочетание структурно-функционального и институционального подходов позволяет рассматривать транзакционный сектор экономики региона как совокупность институциональных единиц (финансовые организации, организации оптовой и розничной торговли, организации информационно-интеллектуальных услуг, а также органы государственной власти), выполняющих ряд важнейших функций, таких как системоорганизующую, координирующую, распределительную, интегрирующую и информационную. При этом результативность и эффективность транзакционного сектора экономики региона напрямую зависят от результативности и эффективности выполнения им его функций. Данная точка зрения позволяет сформировать систему индикаторов оценки влияния транзакционного сектора на экономику региона через оценку выполнения им своих функций.

Одной из важнейших функций транзакционного сектора является системообразующая функция, проявляющаяся в обеспечении устойчивости системы, повышении уровня организованности региональной экономики, в способности в определенной мере гасить возникающие колебания, флуктуации, опасные для системы. В этой связи функционирование институциональных

единиц транзакционного сектора из таких сфер как финансы, торговля, информационно-интеллектуальная сфера обеспечивает запуск системообразующего механизма, целью которого является обеспечение не только целостности и единства содержания и формы системы, но и ее самосохранение и развитие за счет формирования потенциала устойчивого функционирования и изменения внутрисистемного качества.

Важно отметить, что при выборе индикаторов для оценки реализации системообразующей функции транзакционного сектора экономики региона необходимо соблюдать следующие требования:

- требование представительности, в соответствии с которым выбранные индикаторы должны в наибольшей степени отражать особенности проявления функции структурными единицами транзакционного сектора экономики региона;
- требование доступности, в соответствии с которым выбранные индикаторы должны присутствовать по рассматриваемым регионам в перечне официальных статистических данных, либо рассчитываться на основе данных государственной статистики, либо публиковаться в открытых источниках информации;
- требование относительного характера индикаторов, выдвигаемое в связи с необходимостью наличия возможности сравнения особенностей развития транзакционного сектора разных регионов.

На основе выше изложенных положений к числу индикаторов, характеризующих масштабность проявления системообразующей функции транзакционного сектора экономики региона, предлагается отнести количество кредитных организаций, количество финансовых организаций, количество предприятий оптовой и розничной торговли, а также количество организаций, оказывающих информационно-интеллектуальные услуги, в расчете на 10 тыс. человек населения региона. К числу индикаторов, отражающих структурные характеристики, следует отнести показатели удельного веса организаций рассматриваемых видов деятельности, рассчитанного от общего числа организаций в регионе.

Поскольку в состав транзакционного сектора экономики региона входят органы государственной власти, а также общественные организации, индикаторами, отражающими выполнение ими системообразующей функции, могут послужить численность работников государственных органов власти и органов местного самоуправления на тыс. человек населения региона, а также доля указанных работников в общей численности экономически активного населения.

С помощью метода межрегиональных сравнений на основе предложенных индикаторов системообразующей функции осуществляется сравнение особенностей и тенденций развития транзакционного сектора различных регионов. Применение корреляционно-регрессионного анализа позволяет оценить особенности влияния транзакционного сектора на экономику региона через призму выполнения им своих функций. Получение данного рода оценок является основой для разработки и формулирования предложений по совершенствованию управления транзакционным сектором в экономике региона.

ФАКТОРЫ СМЕРТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ТРУДОСПОСОБНОМ ВОЗРАСТЕ¹

*Тухтарова Е.Х.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Анализ факторов, оказывающих влияние на смертность трудоспособного населения, является одной из стратегических задач в любой стране. При этом основная роль в достижении этих задач должна обеспечиваться за счет эффективной и сбалансированной государственной политики во всех сферах. Под эффективной государственной политикой подразумевается проведение различных взаимоувязанных стратегий развития или реформирование различных областей жизнедеятельности страны. Важно понимать, что проведение этих политик может оказывать разнонаправленное воздействие: положительное и отрицательное, косвенное и прямое. Дополнительная сложность возникает и в том, что целенаправленные меры в одну сферу могут быть положительными, тогда как эти же меры могут иметь отрицательные последствия. К примеру, направляемые меры на снижение инфляционных процессов при помощи монетарных регуляторов, будут оказывать положительное воздействие на социальную сферу. Тогда как на реальный сектор экономики это может сказываться отрицательно. Потому если направляемые меры в одну сферу не будут учитывать отрицательно влияние на другую, то это может привести к негативным последствиям для всей экономики.

Любое преобразование в стране оказывает и психологическое воздействие на трудоспособное население страны. Не всегда население готово принять реформирование, а потому на первых порах регулирование этих процессов может быть встречено сопротивлением среди населения. А это в свою очередь может привести к иному, нежели ожидалось от реформирования, результату. В свою очередь это может существенным образом подорвать здоровье трудоспособного населения и ухудшить трудовой потенциал страны.²

Наша гипотеза заключается в том, что задающим импульсом оказывающим прямое и косвенное воздействие на показатели смертности трудоспособного населения является макроэкономическая среда. Условно это может выглядеть следующим образом: ухудшение макроэкономической ситуации в стране определяет сокращение бюджетных расходов на финансирование социальной сферы. Далее этот заряд со знаком минус может найти свое отражение в ухудшении ситуации с заболеваемостью, причиной чего будет снижение закупа медицинских препаратов, оборудования, сокращение персонала и т.д. В свою очередь, это может снизить не только уровень выявления заболеваний, но и ухудшить показатели смертности трудоспособного населения в стране. А это в свою очередь повлияет и на снижение человеческого потенциала для экономики в целом. Таким образом, проведение той или иной политики должно иметь под собой аналитическую

¹ Работа подготовлена при поддержке гранта РФФИ №15-06-09169 «Разработка методического инструментария измерения и оценки влияния социально-экономических и медико-демографических факторов на показатели смертности населения трудоспособного возраста»

² Animitsa, Ye.G. and Silin, Ya.P. (2013). The art of writing a scientific article. Journal of Economy of Region, 3, 78 – 81.

платформу для адекватной оценки и анализа происходящих процессов в экономике страны. Вот почему представляется важным вопрос оценки факторов, оказывающих влияние на самочувствие трудоспособного населения страны в условиях реформирования.

Наше исследование показало, что при прямом воздействии чувствительность трудоспособного населения к макроэкономической политике несколько ниже, чем при его косвенном влиянии через систему здравоохранения. Однако прямое воздействие усиливается многократно при высокой связи макроэкономической политики и его влиянии на благополучие населения.

Иными словами взаимоувязанная макроэкономическая политика с социальной оказывает положительное влияние на систему здравоохранения. В этом случае возрастает эффективность системы здравоохранения, которая запускает дальше по цепочке положительный импульс снижения различных показателей заболеваемости, что в свою очередь благотворительно влияет на показателе самочувствие трудоспособного населения. Все это позволяет формировать проведение политики и регулировать различные процессы в стране.

ОБЩЕСТВЕННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ: ДИНАМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ

*Филатова Н. Г., к.э.н., доцент
СИУ РАНХиГС, г. Новосибирск*

Несмотря на многочисленные аргументы за приватизацию, выдвигаемые экономистами теоретиками и практиками, сама теория приватизации (в частности «фундаментальная теорема приватизации» Д. Сэппингтона и Дж. Стиглица) не дает однозначного ответа на вопрос о существовании «универсальной» формы собственности. Современная экономическая теория дает объяснение лишь отрицательным эффектам приватизации: эффект от приватизации не будет полным без обеспечения соответствующего качества государственного управления, формирования институциональной среды для эффективного использования как государственной, так и частной собственности. При этом допускается возможность формирования рациональной структуры форм собственности (с позиции Парето-оптимального распределения ресурсов в экономике). Следовательно, результатом приватизации может служить не только эффективная частная собственность, но и эффективная государственная собственность, наличие последней определяется эффективным государственным управлением.

Сформулированные в рамках экономической теории приватизации выводы позволяют расширить методологические основы оценки общественной эффективности приватизации, включив в систему критериев как показатели эффективности частной формы собственности, так и показатели эффективности управления государственной собственностью. Однако при формировании системы показателей оценки общественной эффективности приватизации возникает целый ряд методологических трудностей. Во-первых,

отсутствие на практике единого объективного показателя оценки эффективности частной формы собственности, что выражается в замене его различными индикаторами качества институтов, качества институциональной среды или качества рынка. Во-вторых, нечеткость в формулировках критериев приватизации и, как следствие, отсутствие общепризнанной методики оценки эффективности управления государственной собственностью. В-третьих, доминирование статического подхода к оценке эффективности приватизации, в то время как динамические аспекты оценки общественной эффективности приватизации требуют более пристального внимания, как со стороны теоретиков, так и практиков.

В современных научных исследованиях можно найти различные методические подходы к оценке эффективности государственной собственности. Наиболее распространенным среди них является комплексный подход. Он предполагает систему показателей: экономической эффективности, бюджетной эффективности, социальной эффективности и результативности (целевых показателей использования объектов государственной собственности). В определенных случаях (например, когда речь идет об оценке проектов развития) комплексный подход допускает использование инструментов инвестиционного анализа.

Несмотря на наличие количественных и качественных параметров в комплексном подходе к оценке эффективности государственной собственности, их явно недостаточно при попытке учесть динамику протекающих в экономической системе процессов, отразить долгосрочный характер экономических отношений связанных с объектами государственной собственности и стратегическую роль института государственной собственности в экономическом развитии. Сложность макроэкономических взаимосвязей, специфика реализуемых государством задач, необходимость соподчинения целям и критериям государственного управления – все это определяет востребованность динамической оценки качества управления объектами государственной собственности.

Таким образом, динамическая оценка эффективности государственной собственности – это неотъемлемый элемент анализа общественной эффективности приватизации. Разработка методологической базы оценки эффективности управления государственной собственностью и внедрение процедуры оценки в практику управления могут стать значимыми этапами совершенствования системы управления государственной собственностью в современной России.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

*Ченчевич С.Г., к.э.н.,
Крохина Е.А., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

В условиях замедления роста промышленного производства и снижения внутреннего спроса в отечественной экономике усиливается значимость проведения эффективной политики импортозамещения. Важными остаются проблемы выбора приоритетов импортозамещения и разработки системы эффективных мер законодательного, финансового, организационного и кадрового обеспечения. В 2015 г. стимулирование импортозамещения явилось приоритетом промышленной политики Правительства РФ. Утверждено 20 отраслевых планов импортозамещения, в которые вошло более 2,5 тыс. позиций, технологических направлений. Для наращивания собственного научно-технического потенциала предусмотрены необходимые ресурсы в отраслевых госпрограммах и межотраслевые субсидии на НИОКР.

С целью поддержки перехода промышленности на принципы наилучших доступных технологий (НДТ) и импортозамещения создан Фонд развития промышленности (ФРП). Он будет осуществлять заемное финансирование проектов разработки новой высокотехнологичной продукции, а также создания конкурентоспособных производств (ТЭО, ПИР) на стадии добанковского финансирования, что позволит снизить барьеры для внедрения НДТ на предприятиях.

Активное участие в подготовке и реализации планов принимают регионы. Потенциал импортозамещения как в разных секторах промышленности, так и в отдельных субъектах РФ не одинаков и зависит от многих факторов: обеспеченности материальными, производственными, технологическими, кадровыми ресурсами, соответствующей инфраструктурой; развитых внутриотраслевых, межотраслевых и международных связей. К территориальным факторам, способствующим проведению политики импортозамещения, следует отнести и повышение роли территориальных властей, органов региональной власти и управления в создании соответствующих условий.

В настоящее время в Уральском федеральном округе разработана Программа импортозамещения на 2015-2020 гг., аналогичная программа разработана в Свердловской области. Оценка ситуации, сложившейся в регионе по проведению политики импортозамещения, свидетельствует, что на территории области созданы определенные экономические условия, включая благоприятный инвестиционный климат, конкурентные преимущества территории, различные меры поддержки бизнеса. В частности, создано Свердловское министерство инвестиций и развития, внедрен региональный инвестиционный стандарт, который определяет минимальные требования к инвестиционному климату в регионах и задает стандарт инвестиционной привлекательности. В 2015 г. Свердловская область стала одним из 12 регионов, в которых был внедрен такой стандарт. Стимулировать предпринимательскую активность в реальном секторе экономики призвано субсидирование затрат компаний на оборудование. Кроме того в регионе действует система налоговых льгот, в том числе для инвесторов, реализующих

приоритетные проекты. По результатам проведенного компанией «Медиалогия» мониторинга реализации программ импортозамещения среди 25 регионов, Свердловская область заняла третье место после Москвы и Краснодарского края. Свердловская область может сыграть важную роль в развитии импортозамещения и укреплении внутреннего рынка страны.

Вместе с тем, как свидетельствует мировой опыт, используемые в настоящее время стандартные инструменты поддержки в виде субсидий налоговых льгот при длительном применении не способствуют повышению эффективности производства, качества, освоению новых видов продукции. Ограничение конкуренции, замещение частного спроса государственным могут оказать негативное воздействие на развитие внутреннего рынка и предпринимательскую деятельность. Необходимо проведение промышленной политики, направленной на изменение структуры производства, поддержку инновационных отраслей и высокотехнологичной продукции.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КОНСТРУИРОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*Шеховцева Л. С., д.э.н.
БФУ им. И. Канта, г. Калининград*

В современных условиях решающее значение для страны и ее регионов имеет переход к устойчивому и неинерционному росту на основе структурных изменений экономической системы.

Нынешний экономический кризис вызван внешними и внутренними причинами, среди последних отмечаются незавершенность принципиальных преобразований в системе общественных институтов, формальный характер институтов гражданского общества, слабо обеспеченное согласие и солидарность понимания стоящих перед страной задач (В.А. Крюков, 2015).

На слабость и не комплексный характер российских институтов развития указывают представители делового сообщества. В частности, глава Российского союза промышленников и предпринимателей А.Н. Шохин в интервью «Российской газете» (2016) подчеркивает важность институциональных реформ, которые будут комплексно решать проблемы нехватки кадров, отсутствия на рынке длинных и дешевых денег, фискальной нагрузки.

В теоретическом аспекте проблема проявляется в нерешенности ряда вопросов институциональной экономики. У российских ученых пока не сложилось согласованное понимание таких базовых категорий, как «институция» и «институт» (И. Иншаков, Д. Фролов, 2010).

Ранее (2015) нами была выдвинута и обоснована гипотеза об институциональном обеспечении развития региона. Она рассматривает цели основных субъектов региона (населения, делового сообщества, органов управления) как основу формирования функций и целей - институций этого территориального образования. На их основе создаются, конструируются организационные образования (например, региональные законы, стратегии) и организационные структуры (органы управления, фонды развития), то есть

институты. Цели - институции и институты образуют институциональное обеспечение региона.

Термин «конструирование» в отношении экономических механизмов и институтов применил лауреат Нобелевской премии Э. Маскин (2009). Этот термин используют С. Г. Важенин и И.С. Важенина в исследованиях территориальной конкуренции (2014), формирования территорий (2014), а также доверия в экономике (С. Г. Важенин и В.В. Сухих, 2013).

Применяя понятие «конструирование институционального обеспечения» регионального развития, мы подчеркиваем упорядоченный, системный характер этого процесса, который базируется на следующих принципах:

федерализма, многоуровневости, системности, сложности, учета фактора времени, общности и специфичности целей и институтов регионального развития.

Покажем реализацию некоторых из названных принципов. Многоуровневость региональных институтов отражается в участии региона в формировании институциональной системы на нескольких уровнях: федеральном, региональном, муниципальном.

Конструирование региональных институтов при системном подходе должно охватывать основные разрезы исследования региональной системы: элементы (население, деловое сообщество, органы управления, инфраструктуру, безопасность, экологию и само институциональное обеспечение), процессы, происходящие в системе (воспроизводство, предпринимательство, финансирование и инвестиции, инновации, налогообложение и т.д.), а также другие аспекты.

Организация процесса конструирования институционального обеспечения региона может рассматриваться в нескольких плоскостях, соответствующих осям: объект конструирования, этапы и уровни конструирования. Объектами конструирования могут выступать цели, конкретные институты (механизмы), инфраструктура. Этапы конструирования включают проектирование, согласование, использование, корректирование. Уровни проектирования подразделяются на федеральный, региональный, местный.

Использование предлагаемых принципов основано на междисциплинарной методологии (Л.С. Шеховцева, 2015) и позволяет осуществлять многомерное (многокритериальное) моделирование конструкций региональных институциональных систем в социально - экономическом пространстве.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ РЕГИОНА¹

*Шипицына С.Е., к.э.н.
ПГНИУ, г. Пермь*

Методология оценки социальных рисков полностью базируется на теории риска. Риск как научная категория, процессы идентификации, анализа риска и его количественная оценка являются основополагающими для оценки социальных рисков.

Термин «риск» применим не только к реальному явлению (пожар, стихийное бедствие, ДТП и др.), но и к социально-экономическим процессам.

Объектами риска являются:

- материальный объект, имущественный интерес, связанный с его владением, использованием, распоряжением;
- жизнь и здоровье человека;
- природная окружающая среда;
- доход, прибыль, финансовый актив.

Субъектами (носителями) риска являются:

- национальная система;
- регион;
- хозяйствующий субъект;
- домохозяйство (семья);
- человек (индивид, личность).

Различия в объекте и субъекте служат основой для типологизации и классификации рисков.

Учитывая вышеизложенные обязательные критерии риска, определимся с социальными рисками. Социальные риски – это риски социальной сферы.



Рис. 1. Структура социальных рисков

Социальные риски - это совокупность рисков, связанных с вероятностью наступления неблагоприятных и случайных, не зависящих от воли человека событий, ухудшающих его благополучие. Социальные риски, как правило, связывают со снижением уровня дохода и снижением уровня жизни.

К базовым социальным рискам относят риски нетрудоспособности (временная, постоянная), потеря кормильца, безработица. К социальным рискам также относятся демографические риски – это мера интегрального измерения неблагоприятных модификаций в демографических процессах

¹ Исследование проводилось при финансовой поддержке РФФИ, гранта РФФИ 14-06-00075А «Национальная экономическая и экологическая безопасность: угрозы, последствия и сценарии взаимодействия экономики и экологии»

(рождаемость, смертность, браки, миграция). Базовые демографические риски – риск дожития, риск смерти, модификации демографических показателей.

Обеспечение социальной безопасности является одной из прерогатив государства, что закреплено в ст. 7 Конституции РФ: «Российская Федерация - социальное государство...». Однако неравномерное развитие регионов порождает угрозы национальной безопасности, такие как несправедливое распределение благ в обществе и неравный уровень благосостояния и социальной защиты в регионах.

Предлагаемый автором методологический подход оценки социальных рисков региона базируется на выявлении зависимости между достигнутым уровнем показателей социально-экономического развития региона и объемами социального обеспечения и другими источниками финансирования в регионе. Источники финансирования разделены на 4 уровня:

1. Бюджетное финансирование;
2. Внебюджетное финансирование. Социальное страхование;
3. Хозяйствующий субъект (работодатель);
4. Личное финансирование.

Таблица 1 – Структура системы социальной защиты в регионе

Уровень финансирования	Методы управления социальными рисками		
	Прямое финансирование	Страхование	Налоговые льготы
Государство	Бюджетное финансирование: социальные целевые программы	Внебюджетное финансирование (внебюджетные фонды): пенсионное, медицинское страхование, социальное, страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний,	X
Регион	Бюджетное финансирование: социальные целевые программы	Страхование от безработицы Обязательное страхование госслужащих, добровольное страхование работников бюджетных организаций	X
Хозяйствующий субъект (работодатель)	ФОТ, прибыль, фонды социального назначения	Обязательное и добровольное страхование жизни и здоровья работников (добровольное пенсионное страхование, ДМС, обязательное и добровольное страхование от несчастного случая, добровольное страхование гражданской ответственности работника)	Страховые взносы, уплачиваются работодателем, относятся на себестоимость работ, услуг в установленных нормативах
Домохозяйство (семья, человек)	Личные сбережения	Добровольное страхование жизни, здоровья	Налоговые льготы по накопительному страхованию жизни

СИСТЕМА ГЕНЕРАЦИИ ЗНАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПК

Шишкина А.Ю.

*АО «Научно-производственное объединение автоматики
имени академика Н.А.Семихатова», г. Екатеринбург*

В последние годы мировая экономика вступила в новую эру развития, основанного на инновациях и наукоемкой продукции¹. Становится очевидным тот факт, что, опираясь только на сырьевую часть экономики, Россия не сможет добиться высокого финансово-экономического положения в современных условиях. Именно поэтому сейчас все больший упор делается на развитие стабильно функционирующей промышленности, выпускающей наукоемкую и высокотехнологическую продукцию².

Исторически сложилось так, что основу развития инноваций и накопления новых знаний в российской экономике составлял оборонно-промышленный комплекс, в этой связи процессы генерации знаний на государственных наукоемких предприятиях приобретают большую актуальность.

Выделяются следующие основные проблемы процессов генерации знаний на предприятиях ОПК в настоящее время³:

1. Существует необходимость изучения процессов генерации знаний на предприятиях ОПК, объединяющих науку, производство и государство. Разработаны различные модели генерации знаний, но отсутствует единая модель генерации знаний для предприятий ОПК.

2. В предыдущих исследованиях предложены инструменты оценки эффективности системы генерации знаний, однако они не применимы для предприятий ОПК.

3. Существуют различные инструменты повышения эффективности с помощью оптимизации использования ресурсов, однако они не применимы для процессов генерации знаний на предприятиях ОПК.

4. Разработаны методологии оценки генерации знаний, но они не применимы для предприятий ОПК.

Цель исследования – разработка теоретико-методических основ системной генерации знаний в инновационной деятельности предприятий ОПК.

Объект исследования – экономические процессы формирования и организации эффективного функционирования инновационной сферы предприятий ОПК

Предмет исследования – экономические отношения внутри подразделений предприятий ОПК по поводу системной генерации знаний в инновационной деятельности

Для выполнения цели исследования были поставлены следующие задачи:

1. Провести сравнительный анализ институционального проектирования на коммерческих и государственных предприятиях и предложить модель генерации знаний на предприятиях ОПК.

¹ Власов М.В. Формирование стратегии развития организации на основе новых знаний // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 9 (360). С. 30-36.

² Власов М., Паникарова С. Инвенциальные стратегии на промышленных предприятиях: эмпирическое исследование // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 7. С. 97-101.

³ Vlasov M., Panikarova S. Knowledge creation in state-owned enterprises // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 4. С. 475-480.

2. Предложить и апробировать на одном из предприятий ОПК коэффициент интеллектуальной доли прибыли, позволяющий оценить приращение знаний на предприятия ОПК за счет реализации интеллектуальной деятельности.

3. Предложить и апробировать модель ресурсного потенциала генерации знаний для предприятий ОПК, позволяющий оценить возможность предприятия ОПК в реализации инновационной деятельности.

4. Разработать интегрированную методику генерации знаний на предприятиях ОПК, направленную на формирование интеллектуального продукта.

Исследованиями процессов генерации знаний и построением соответствующих моделей занимались следующие зарубежные и российские ученые: Р. Аскоф, Дж. Марч, Карл Виинг, Ландвол и Джонсон, Нонака и Такеучи, Фред Николс, Мари М. Кроссан, Генри В. Лайн и Родерик Е. Уайт, МакЭлрой, Б.З. Мильнер, О.А. Аксенова, А.Ф. Бунина, В.Г. Смирнова, Д.С. Суслов, Г.И. Гумерова, Э.Ш. Шаймиева, Л. Р. Черняховская, Н. И. Федорова, И. П. Владимирова.

В ходе исследования были получены следующие результаты:

1. Предложена авторская модель генерации знаний на предприятиях ОПК, предполагающая создание новых знаний на каждом из этапов жизненного цикла изделия, развивающая модель организации внутрифирменного управления знаниями (Мильнер Б.З., 2003г.) и циклическую модель управления знаниями (Суслов Д.С., 2012г.) применительно к предприятиям ОПК.

Представленная модель для предприятий ОПК предполагает создание новых знаний на каждом из этапов жизненного цикла изделия. При переходе на каждый последующий этап проводится анализ полученных результатов инновационной деятельности. В случае, если требуется оптимизация полученных знаний, то необходимо возвращать полученные результаты на доработку¹.

Теоретическая и практическая значимость проведенных исследований состоит в развитии и углублении теории и методологии институционального проектирования применительно к деятельности по генерации знаний государственными предприятиями. Результаты данного исследования могут быть использованы для построения схемы генерации знаний, а так же в применении механизма повышения эффективности процессов генерации знаний на предприятиях ОПК².

2. Предложен коэффициент интеллектуальной доли прибыли, равный отношению изменения величины интеллектуального капитала к изменению прибыли предприятия при инновационной деятельности³.

Научная новизна разработки состоит в развитии методики оценки результативности приращения знаний для хозяйственных систем. Приращение знаний заключается в возможности оценки интеллектуального капитала в

¹ Попов Е.В., Власов М.В., Шишкина А.Ю. Приоритеты генерации знаний на государственных предприятиях // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 26. С. 2-11.

² Попов Е.В., Власов М.В., Шишкина А.Ю. Приоритеты генерации знаний на государственных предприятиях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 18. С. 28-35.

³ Попов Е.В., Власов М.В., Шишкина А.Ю. Особенности генерации знаний на предприятиях ОПК // Журнал экономической теории. 2015. № 3. С. 143-141.

структурном разрезе: образовательном и квалификационном уровне работников; наличии НИОКР, технологий, нематериальных активов (ноу-хау, патентов, различных авторских прав); наличие разработанных программных продуктов; существование внедренных и применяемых информационных технологий, статус инновационной активности предприятия.

Теоретическая и практическая значимости предложенного коэффициента интеллектуальной доли прибыли состоит в выработке рекомендаций по приращению знаний на основе эмпирических данных предприятий ОПК¹.

3. Разработана модель ресурсного потенциала генерации знаний как совокупность средств и возможностей предприятий в реализации интеллектуальной деятельности, дополняющая методики повышения эффективности генерации знаний для предприятий ОПК. Повышение эффективности генерации знаний достигается путем влияния на ресурсный потенциал предприятия, а именно путем изменения одного из видов ресурсов (трудовых, материальных, финансовых, информационных) на определенных этапах жизненного цикла изделия.

Теоретическая и практическая значимости предложенного ресурсного потенциала генерации знаний заключается в выявлении направлений оптимизации использования ресурсов для возможностей экономии и наиболее рационального ресурсного обеспечения эффективного создания и производства новых изделий предприятий ОПК.

4. Разработана интегрированная методика генерации знаний на предприятиях ОПК как последовательность действий по формированию интеллектуального продукта.

Научная новизна разработки состоит в дополнении ресурсных методик, рассмотренных М.А. Халиковым, Д.А. Максимовым, Н.М. Нейф и Н.А. Дроздовой, С.Г. Рыжук и Е.И. Овачук, Л.Ф. Бердниковой, для процессов генерации знаний наукоемких государственных предприятий. Предложенная методология способствует снижению уровня неопределенности на протяжении всего жизненного цикла изделия, как следствие, к сокращению сроков реализации и повышению качества всех выполняемых работ, что неизбежно приводит к росту эффективности выполнения государственного заказа.

Теоретическая значимость полученного результата заключается в развитии теоретико-методологических положений анализа процессов генерации знаний на предприятиях ОПК. Практическая значимость заключается в предложенном механизме проектного управления процессами генерации знаний на предприятиях ОПК.

Полученные научные разработки были успешно применены на одном из предприятий ОПК Свердловской области, что привело к росту производительности труда, росту выработки на одного человека, сокращению сроков выполнения государственного заказа.

¹ Попов Е.В., Власов М.В., Шишкина А.Ю. Особенности процессов генерации знаний на государственных предприятиях // Научное обозрение. 2015. № 6. С. 345-350.

Научное издание

**ТРУДЫ VII ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА
ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Том 1.

**Политическая экономия. Неоклассическая
экономическая теория. Институциональная
экономическая теория.**

Рекомендовано к изданию Ученым советом
Института экономики УрО РАН
Регистрационный № 16 (16)
Протокол №6 от 21.06.2016

Ответственный за выпуск к.э.н. Власов М.В.

Подписано в печать 21.06.16 Формат 60X84 1/16
Усл.п.л. 10,93 Тираж 250 экз. Заказ №

Издательство ИЭ УрО РАН
620019, Екатеринбург, ул. Московская, 29

Отпечатано с готового оригинал-макета
В типографии Института экономики УрО РАН
620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29