

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ»



МАТЕРИАЛЫ

VI Международной научной конференции

«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: РАЗВИТИЕ, ПРЕПОДАВАНИЕ, ПРИЛОЖЕНИЯ»

14-15 ноября 2019 г.

Москва – 2021

УДК 330.837.1(06)
ББК 65.1
6Н1
И71

Редакционная коллегия

<i>Аузан А. А.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Вольчик В. В.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Глазьев С. Ю.</i>	акад. РАН, д-р экон. наук, проф.
<i>Дементьев В. Е.</i>	чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф.
<i>Ерзнкян Б. А.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Качалов Р. М.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Кирдина С. Г.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Клейнер Г. Б.</i> (председатель)	чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф.
<i>Маевский В. И.</i>	акад. РАН, д-р экон. наук, проф.
<i>Макаров В. Л.</i>	акад. РАН, д-р экон. наук, проф.
<i>Нуреев Р. М.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Полтерович В. М.</i>	акад. РАН, д-р экон. наук, проф.
<i>Радаев В. В.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Сазанова С. Л.</i> (зам. председателя)	канд. экон. наук, доц.
<i>Тамбовцев В. Л.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Толкачев С. А.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Устюжанина Е. В.</i>	д-р экон. наук, проф.
<i>Шаститко А. Е.</i>	д-р экон. наук, проф.

И71 **Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения** : материалы VI Международной научной конференции / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Государственный университет управления. – Москва: ГУУ, 2021. – 443, [1] с. – Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-215-03403-3

В сборнике рассмотрены проблемы и результаты развития современной институциональной экономической теории, распространения лучшего отечественного и зарубежного передового опыта в области решения актуальных задач управления экономикой на микро-, мезо- и макроуровне на базе достижений институциональной экономической теории.

УДК 330.837.1(06)
ББК 65.1
6Н1

ISBN 978-5-215-03403-3

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2021

ИНФОРМАЦИЯ О КОНФЕРЕНЦИИ

Международная научная конференция «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения» проводится Государственным университетом управления (ГУУ) в формате биеннале с 2009 года. Партнерами конференции являются Центральный экономико-математический институт Российской академии наук (ЦЭМИ РАН) и Новая экономическая ассоциация (НЭА).

Цель конференции – обсудить проблемы и результаты развития институциональной экономической теории, распространения передового опыта в области организации и методики преподавания институциональной экономики в вузах, изучить примеры решения актуальных задач управления экономикой на всех уровнях на базе достижений институциональной экономической теории.

С докладами на Пленарном заседании Конференции выступили ведущие отечественные и зарубежные учёные: Клейнер Георгий Борисович, «Институты интеллектуальной экономики»; Глазьев Сергей Юрьевич, «Институты большого евразийского партнерства как фактор нового мирохозяйственного уклада»; Шаститко Андрей Евгеньевич, «Структурные альтернативы доступа к изолированному трубопроводу: опыт институционального анализа»; Марков Сергей Александрович, «Эволюция политических институтов в России»; Кирдина-Чэндлер Светлана Георгиевна, «Институциональная мезоэкономика и мезоэкономика общественного воспроизводства: общее и особенное»; Нуреев Рустем Махмутович, «Домашние хозяйства постсоветской России (институциональный анализ 20 лет спустя)»; Кузнецов Николай Владимирович, «Институты развития цифровой экономики»; Сазанова Светлана Леонидовна, «Эволюция экономического знания: от античности к метамодерну»; Шарипов Фанис Фалихович, «Институты металлургической промышленности КНР»; Рязанова Галина Николаевна, «Экономическая наука и классическая философия: взгляд на экономические институты»; Валенчик Радим (Чехия), «Экономика продуктивного потребления в структуре современной экономической теории».

В работе секций Конференции приняли участие учёные известных университетов России, США, Франции, а также ведущие специалисты российских компаний. Особенностью Конференции стал интерес к проблематике, методологическому и теоретическому инструментарию институциональной экономики, к научному и практическому потенциалу институциональной экономической теории в условиях современных вызовов.

В Сборник вошли тезисы докладов, рекомендованные Программным комитетом по итогам работы секций.

Организаторы уверены, что VI Международная научная конференция «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения» будет содействовать расширению научных контактов участников, развитию общетеоретических и прикладных институциональных исследований в российском и зарубежном научном сообществе, а также популяризации институциональной экономики в отечественной образовательной среде.

РАЗДЕЛ 1. ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

Г.Б. Клейнер
чл.-корр. РАН,
д-р экон. наук, проф.
(ЦЭМИ РАН, ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Необходимость институционального прогнозирования

Виды прогнозирования:

- агрегатное прогнозирование (рост ВВП, инфляции, безработицы и т.п.);
- структурное прогнозирование (отраслевая и региональная структура народного хозяйства);
- функциональное прогнозирование;
- технологическое прогнозирование;
- социально-демографическое прогнозирование;
- институциональное прогнозирование (прогнозирование развития национальной системы экономических институтов).

Дадим определение экономических институтов. Институты – это устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные, неформальные и ментальные общественные нормы, регулирующие образ действий и образ мыслей экономических субъектов.

Основные виды институтов:

- институты идентификации: институты инициации, локализации и ликвидации социально-экономических субъектов;
- институты координации: институты регуляции, конкордации, организации;
- институты гармонизации: институты поддержания целостности, непротиворечивости и непрерывности институциональной системы (Consistency Institutes);
- институты экономической активности: институты производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Этапы цифровизации:

0 – формирование изначальных представлений о вычислительных информационных устройствах (модель фон Неймана, машина Тьюринга);

1 – производство механических счетных устройств (электромеханические релейные компьютеры);

2 – создание средств электронно-вычислительной техники (мейнфреймы, рабочие станции, мини ЭВМ, персональные компьютеры, специализированные компьютеры);

3 – создание смартфонов (гибрид мобильного телефонного аппарата и персонального компьютера, смартфоны);

4 – соединение организма человека с компьютером (человек «чипированный» (homo chipus));

5 – умножение интеллектуальных возможностей человека и наделение компьютера эмоциональными и нравственными качествами (человек «компьютерный» (гибрид, homo computerus));

6 – самовоспроизводство и самоорганизация компьютеров («Интернет вещей»);

7 – доминирование роботов, вытеснение человека из процесса принятия решений («Интернет идей»);

8 – создание предпосылок разрыва симбиоза «человек-компьютер» (мир компьютеров vs мир людей);

9 – растворение человека в среде роботов (интеллектуальный гуманизированный робот).

Этапы цифровизации можно представить в виде цифрового циферблата, но не обычного, а «десятичного» (см. рис.).

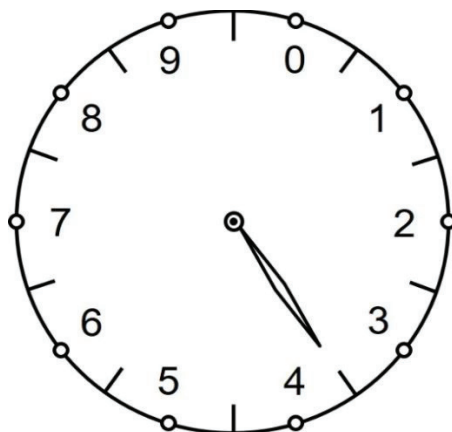


Рис. Цифровой десятичный циферблат

Интеллектуальная экономика – особая стадия развития экономики цифрового века и постцифрового периода, основанная на интеллекте как ключевом ресурсе и результате экономической деятельности.

Что такое интеллект?

Интеллект субъекта – это способность успешно работать в системном поле, состоящем из систем разных типов, уровней, масштабов и назначения, с учетом их размещения в пространстве и во времени.

Субъект интеллекта: человек, устройство, организация и т.п.

Объект деятельности интеллекта: задача, проблема, дисгармония.

Орудие интеллекта: систематизация.

Результат деятельности интеллекта: появление новой системы.

Виды интеллекта:

- Естественный интеллект – это интеллект человека.
- Групповой интеллект – интеллект группы людей (коллектива).
- Общественный интеллект – интеллект общества.
- Искусственный интеллект – интеллект искусственной системы (интеллект вещей).
- Природный интеллект – интеллект природы.
- Системный интеллект – интеллект той или иной системы. Частный случай: экосистемный интеллект – интеллект экосистемы.

Основные институты интеллектуальной экономики: институт идентификации. В интеллектуальной экономике единственным инвариантом индивида является его интеллект. Ни внешний вид, ни голос, ни другие физические особенности, ни особенности его биографии не могут стать невозпроизводимым инвариантом личности.

Основные институты интеллектуальной экономики: институт координации. Координация в интеллектуальной экономике будет достигаться путем обязательного комбинирования горизонтальных и иерархических вертикальных взаимодействий. Задача координации субъектов минимального уровня в интеллектуальной экономике требует создания специальных институтов вертикальной, горизонтальной и диагональной координации. Одноуровневая координация не может решить всех проблем интеллектуального общества. Координация спроса и предложения происходит за счет ценообразования на базе интеллектоемкости.

Основные институты интеллектуальной экономики: институт гармонизации. Необходима многомерная геоинституциональная модель (карта) России. Карта будет использоваться для институционального мониторинга, анализа дисфункций, проектирования и прогнозирования институциональной системы России.

Иницируется институт интеллектуального краудсорсинга:

- научный краудсорсинг («полупрофессиональная наука», citizen science);
- интеллектуальный краудсорсинг, т.е. выявление, постановка и предложения по решению общественно-значимых задач.

Основные институты интеллектуальной экономики: институт экономической активности.

Таблица

Взаимосвязь экономических процессов и средств цифровой поддержки

<i>Экономические процессы</i>	<i>Средства цифровой поддержки</i>
Потребление	Big data («озера данных»)
Обмен	Blockchain («стена данных»)
Распределение	Искусственный интеллект («сети данных»)
Производство	Agile («перекаты данных»), цифровые двойники

Интеллектуальная экономика и образование

Цель образования: воспитание homo systemus – «человека системного» – индивида, способного проектировать, создавать и анализировать системы.

Интеллигентность + интеллектуальность = новая интеллигентность.

Новая интеллигентность предполагает уважительное отношение человека не только к людям, но и к разнообразным материальным и нематериальным факторам производства, а также институтам. Новая интеллигентность будет смягчать неравенство в иерархических системах управления, в том числе в отношениях «принципал – агент».

Нравственные нормы новой интеллигентности далеко расширяют три закона роботехники, предложенные в начале цифрового века А. Азимовым.

Новая интеллигентность – это сплав интеллигентности человека и интеллигентности окружающих его систем.

Р.М. Нуреев

д-р экон. наук, проф.,

научный руководитель

департамента экономической теории,

ординарный профессор

(Финансовый университет

при Правительстве РФ,

НИУ ВШЭ, г. Москва)

ДОМАШНИЕ ХОЗЯЙСТВА ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ (ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ): 20 ЛЕТ СПУСТЯ

20 лет назад по проекту Московского общественного научного фонда «Виртуальные мастерские в общественных науках» было сформировано проблемно ориентированное научное сетевое сообщество экономистов и социологов из разных городов (от Москвы до Бийска). Созданная виртуальная мастерская проанализировала итоги развития российского общества в 90-е годы. Результатом ее работы стала изданная коллективная монография «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» М.: МОНФ. 2001; 2003.

Спустя 9 лет была издана коллективная монография «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» 10 лет спустя. М.: МОНФ. 2010, которая подвела итоги первого десятилетия XXI века. В этом издании Ю.В. Латов предложил сравнивать институциональные изменения домохозяйств, фирм и государства в табличной форме. Мы продолжили его подход и посмотрели, как изменились основные характеристики в первое десятилетие XXI века (см. табл. 1). Из таблицы видно, что ситуация в 2010-е годы существенно не изменилась по сравнению с 2000-ми годами. Это наглядно видно и с таблицы 2, где представлено распределение денежных доходов населения с 1970 по 2018 год (см. табл. 2). Наиболее радикальные изменения произошли в первую половину 1990-х гг. Сложившаяся к 1995 г. практически не изменилась. Если сравнить 2010 г. с 2018 г., то мы видим, что произошли минимальные изменения в распределении денежных доходов.

Таблица 1

Институциональные изменения домохозяйств

Характеристики	Исходное состояние в СССР	Изменения в постсоветской России			
		Ожидаемые в ходе радикальных реформ	Реально произошедшие в период 1990-х гг.	Реально произошедшие в 2000-х гг.	Реально произошедшие в 2010-х гг.
1	2	3	4	5	6
Межличностное доверие	Относительно высокое	Высокое	Низкое	Постепенное возвращение к прежнему уровню	Затормозилось

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6
Тип работника	«Работники-винтики» – исполнительные и безинициативные	Креативный работник «американского» типа (мобильный)	«Люди-улитки», заботящиеся только о самовывживании	Исполнительный работник «японского» типа (немобильный), колеблющийся между патернализмом и индивидуализмом	Небольшое увеличение мобильности
Потребительское поведение	Погоня за «дефицитом»	Создание «общества массового потребления»	Контраст между престижным потреблением и вынужденным аскетизмом	Постепенное сглаживание контрастов, потребительский бум	Ухудшение структуры питания
Инвестиционное поведение	Почти отсутствует	Стратегия развития	Стратегия выживания	Сдвиг от «жизни по средствам» к «долговому образу жизни»	От приспособления к освоению рынка
Бытовая коррупция	Широко распространена	Отсутствует	Очень широко распространена	Имела тенденцию к росту	Осталась на том же уровне
Структура общества	Преобладание «советского» среднего класса	Доминирование «рыночного» среднего класса	Резкая поляризация общества	Средний класс в собственном смысле слова малочисленен	Отсутствие существенных изменений
Гражданское общество	Отсутствует	Играет роль одного из базовых институтов	Спрос на самоуправление является отложенным; институты гражданского общества не пользуются доверием ни у граждан, ни у государства		

Составлено и дополнено по: «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» 10 лет спустя. Часть I. М.: МОНФ. 2010. С. 15.

В настоящее время готовится к изданию третья монография «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» 20 лет спустя. М.: КНОРУС. 2020, которая подведет итоги второго десятилетия XXI века. Предварительный план монографии выглядит следующим образом:

ВВЕДЕНИЕ (Нуреев Р.М., Латов Ю.В.)

1. Формирование исследовательской программы на основе интегральной характеристики восприятия института семьи в общественных науках в исторической ретроспективе (Нуреев Р.М., Латов Ю.В., Капогузов Е.А.)

2. Анализ опыта семейной политики в развитых и развивающихся странах, оценка трансформационных процессов в институтах семьи и брака в условиях цифровизации общества (Латов Ю.В., Капогузов Е.А., Богомолов Е.В.)

3. Институциональный анализ содержания формальных институтов семейной политики (Капогузов Е.А., Чупин Р.И., Харламова М.С.)

4.1. Разработка методики выделения экономических функций современных домохозяйств и социологического инструментария их оценки (Нуреев Р.М., Латов Ю.В., Капогузов Е.А.)

4.2. Выявление в российской экономической ментальности характеристик, значимых для формирования национального типа социальной политики (Латова Н.В.)

4.3. Анализ институциональной структуры инвестиций домохозяйств (Николайчук О.А.)

4.4. Выделение основных стратегий российских домохозяйств по накоплению человеческого капитала (Каравай А.В.)

4.5. Выявление основных типов поведения российских домохозяйств на рынке труда:

4.5.1. Формальная занятость (Темницкий А.Л.)

4.5.2. Неформальная занятость (Ахмадеев Д.Р., Нуреев Р.М.)

4.6. Выявление основных типов потребительского поведения российских домохозяйств (Зубец А.Н.)

4.7. Выявление основных финансовых стратегий российских домохозяйств:

4.7.1. Количественные изменения (Богомолов Е.В.)

4.7.2. Качественные сдвиги (Каравай А.В., Тихонов А.А.)

5. Анализ актуальных неравенств и роли домохозяйств в их снижении (Аникин В.А.)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ (Нуреев Р.М., Латов Ю.В.)

Таблица 2

Распределение денежных доходов населения России в 1970 – 2018 гг.

	1970	1980	1990	1995	2000	2010	2018
Первый квинтиль (с наименьшими доходами)	7.8	10.1	9.8	5.5	6.0	5,2	5,3
Второй	14.8	14.8	14.9	10.2	10.4	9,8	10,1
Третий	18.0	18.6	18.8	15.0	14.8	14,8	15,1
Четвертый	22.6	23.1	23.8	22.4	21.2	22,5	22,6
Пятый(с наибольш. доходами)	36.8	33.4	32.7	46.9	47.6	47,7	46,9
Коэффициент Джини	0.381	0.399	0,421	0,411

Источник:
statistics/population/poverty/#

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

В своем докладе я кратко познакомлю с предварительными итогами проделанной работы.

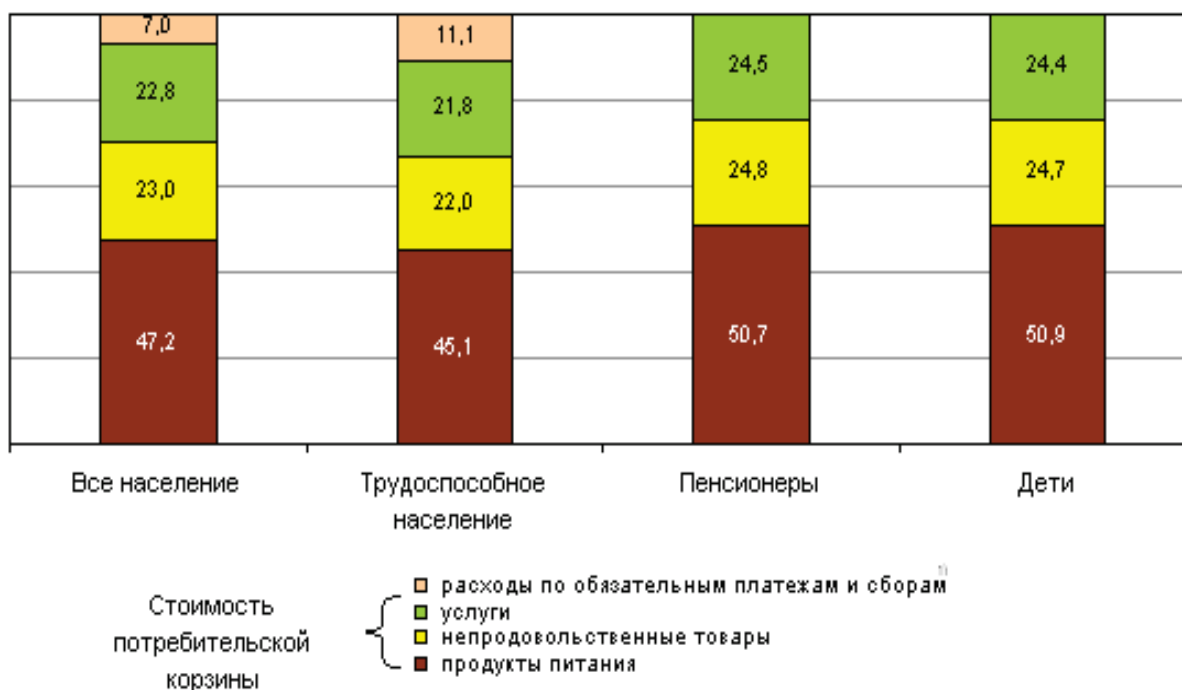


Рис. 1. Структура величины прожиточного минимума по группам населения в I квартале 2015 г. (в %).

Источник: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/lssWWW.exe/Stg/d05/image5115.gif

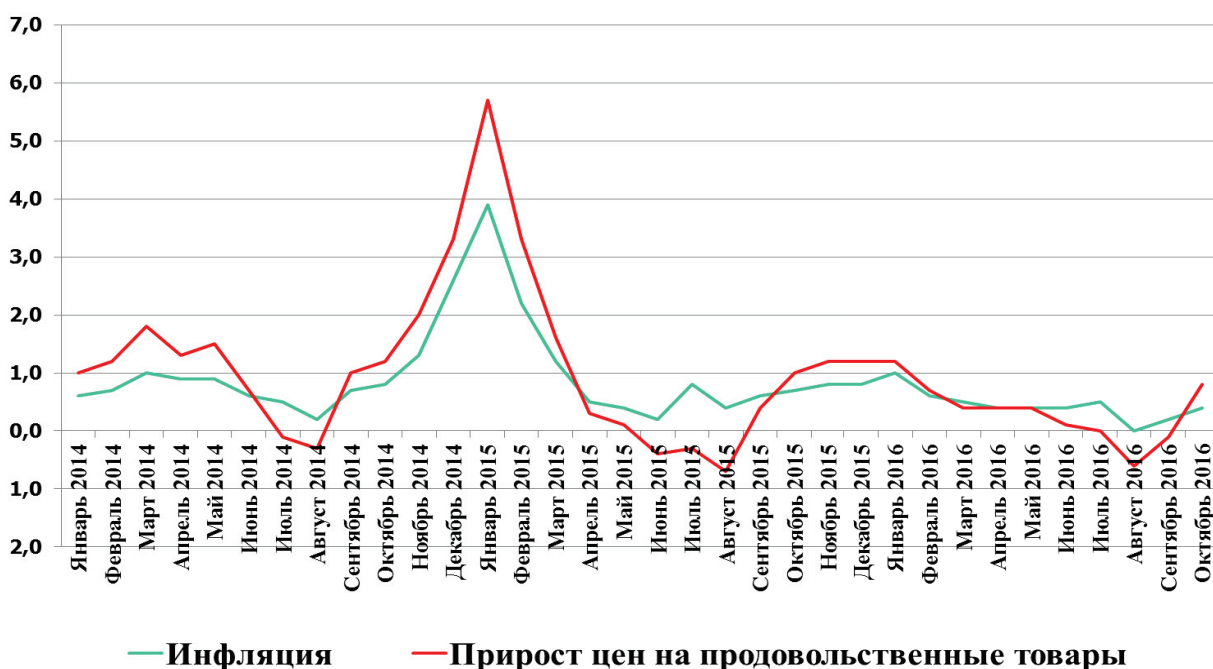


Рис. 2. Темпы прироста цен на продовольственные товары и инфляции в 2014-2016 гг. (% к предыдущему месяцу)

Источник: http://www.cbr.ru/statistics/inf/Infl_01102016.pdf

В связи с введением экономических санкций во второй половине этого десятилетия наблюдается рост цен. Рядовой потребитель чувствует бремя экономических санкций против России в виде роста цен на потребительские товары и товары не первой необходимости. В результате, уровень стоимости жизни в стране резко вырос для трудоспособного населения в целом и особенно для пенсионеров, поскольку расходы на продукты питания составляют около половины стоимости потребительской корзины (см. рис. 1).

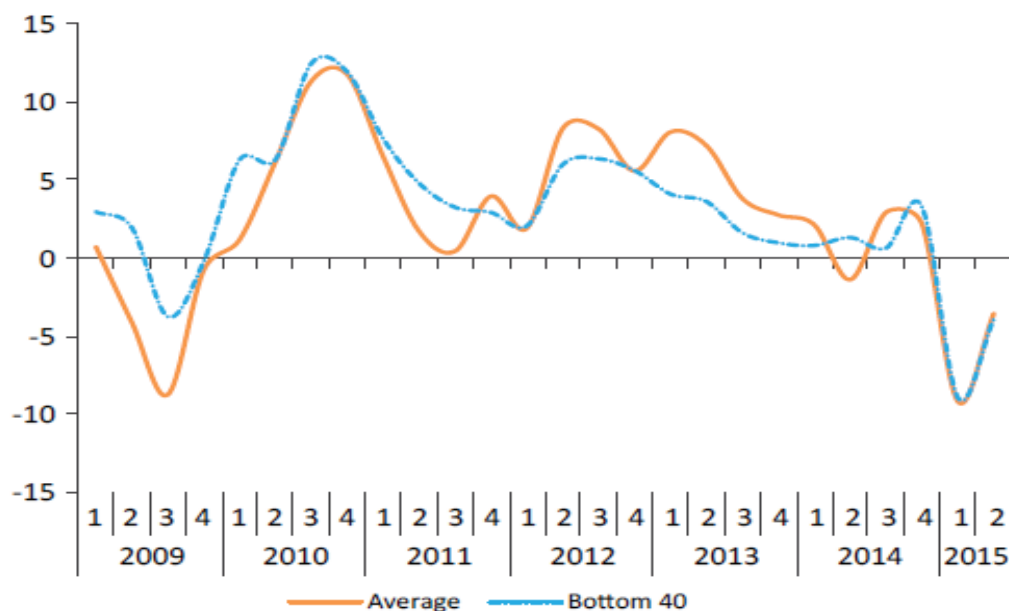


Рис. 3. Динамика реальных доходов в целом и беднейших 40% населения
Источник: World Bank Russia Economic Report 2016 N35 P. 23

Вызванные санкциями прирост цен на продовольственные товары потянул за собой инфляцию (см. рис. 2). Все это привело к снижению реальных доходов в целом и особенно беднейших 40% населения (см. рис. 3). Это произошло потому, что динамика реальных располагаемых доходов после введения экономических санкций обнаружила ярко выраженную тенденцию к снижению.

Это особенно наглядно видно, если сравнить динамику реальных располагаемых доходов населения с динамикой ВВП (см. рис. 4).

Это привело к тому, что сбережения домашних хозяйств (в % к расходам) с 2015 по 2018 гг. имели ярко выраженную тенденцию к снижению (см. рис. 5).

Если посмотреть на картину с птичьего полета, то ситуация в макроэкономике может быть проиллюстрирована на модели AD-AS (см. рис. 6). Вследствие роста цен сократился совокупный спрос, поэтому кривая AD_1 переместилась в положение AD_2 . Поскольку начался экономический спад, совокупное предложение тоже сократилось. Сокращение совокупного предложения выразилось в сдвиге кривой AS_1 в положение AS_2 . В результате равновесие изменилось с E_1 до E_2 . Это означает, что цены выросли с уровня P_1 до уровня P_2 , а ВВП сдвинулся из положения Y_1 в положение Y_2 , т.е. при росте цен произошло сокращение ВВП.

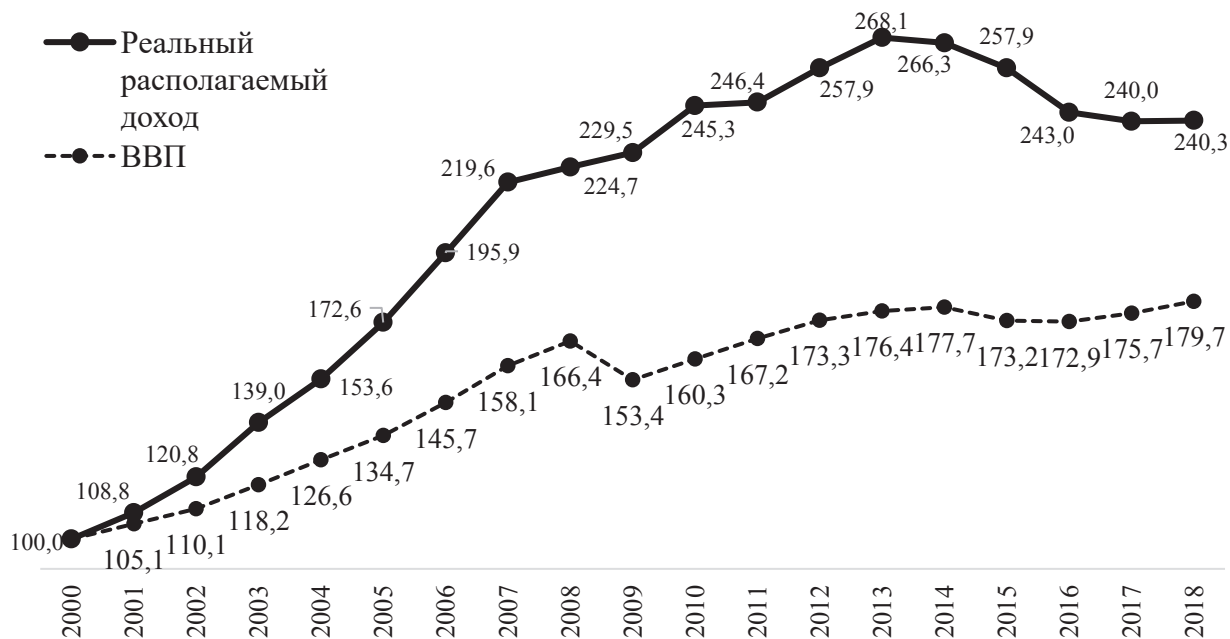


Рис. 4. Динамика реальных располагаемых доходов населения в 2000-2018 гг. в сравнении с динамикой ВВП, ФСГС РФ, в % от уровня 2000 г.
 Источник: Официальный сайт Федеральной службы российской статистики Российской Федерации

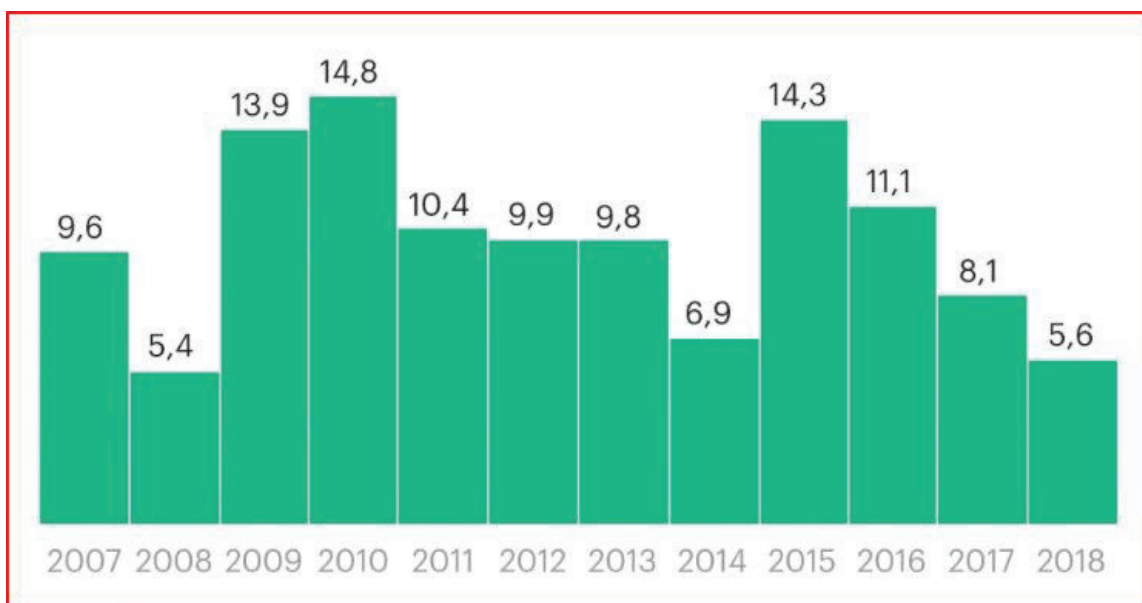


Рис. 5. Сбережения домохозяйств (в % к расходам).
 Составлено: О.А. Николайчук по: Официальный сайт Федеральной службы российской статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]
 URL: <http://www.gks.ru>

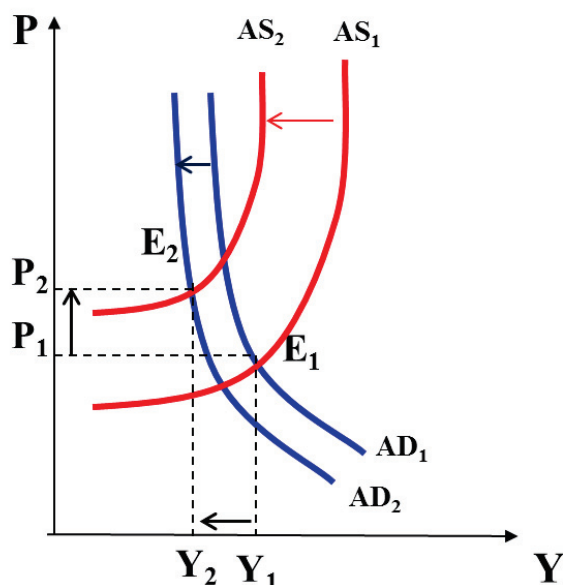


Рис. 6. Экономическая ситуация в России в контексте моделей AD-AS

Возможны два прогноза ближайшего развития событий с точки зрения рядового потребителя: пессимистический и оптимистичный (подробнее см. «Экономические санкции ...», с. 138-139). Предпосылками развития пессимистического прогноза является дальнейшее усиление экономических санкций и продолжение падения цен на нефть. В этом случае произойдет углубление экономической изоляции России от мирового сообщества. Санкции могут включить приостановку работы системы Visa и MasterCard в России и дальнейшую разработку альтернативной системы МИР. В этих условиях Россия будет искать союзников в лице стран БРИКС и, прежде всего, Китае. Это объективно создаст дальнейшие предпосылки к переходу от однополярного мира к многополярному. Любые шаги в этом направлении могут привести к последствиям, о которых многие участники экономического конфликта в краткосрочном периоде даже не догадываются.

Предпосылками развития оптимистического прогноза являются рост цен на нефть и ослабление экономических санкций. Это приведет к укреплению российского рубля, что создаст большие возможности для увеличения импорта, поскольку сделает его более дешевым. Ослабление экономических санкций позволит восстановить связи с Западной Европой и тогда произойдет сдвиг с Востока на Запад, поскольку доля западноевропейских товаров увеличится в российском импорте. Это позволит диверсифицировать товарные потоки и выбирать в качестве партнера те страны, которые предоставляют режим наибольшего благоприятствования для России. Однако в этом случае усилится конкуренция импортных товаров с отечественными.

Текущая ситуация с динамикой ВВП и цен на нефть показана на рис. 7.

И хотя успехи более или менее очевидны, все познается в сравнении, поскольку темпы развития нашей экономики оказываются заметно ниже мировых достижений. Они подробно анализируются в книге А. Дитон «Великий побег: здоровье, богатство и истоки неравенства» (2013). Название этой, вышедшей в 2013 году книги «Великий побег» навеяно фильмом о бежавших из лагеря военнопленных во время Второй Мировой войны. «...Основная идея фильма заключается не в частичном успехе конкретного побега, а в неудержимом

стремлении человека к свободе, какими бы сложными не были обстоятельства». «Великий побег» – это рассказ о том, как человечество попыталось избавиться от материальных лишений и ранней смерти. В ней ученый отмечает, что за последние 250 лет человечество совершило мощный рывок в развитии здравоохранения и повышении благосостояния людей. И хотя побег удался не всем, и не все были готовы воспользоваться открывшейся для них удачей, он говорит о большом прогрессе, которое пережило человечество за последние 50 лет. Однако этот прогресс имеет и свои негативные стороны.

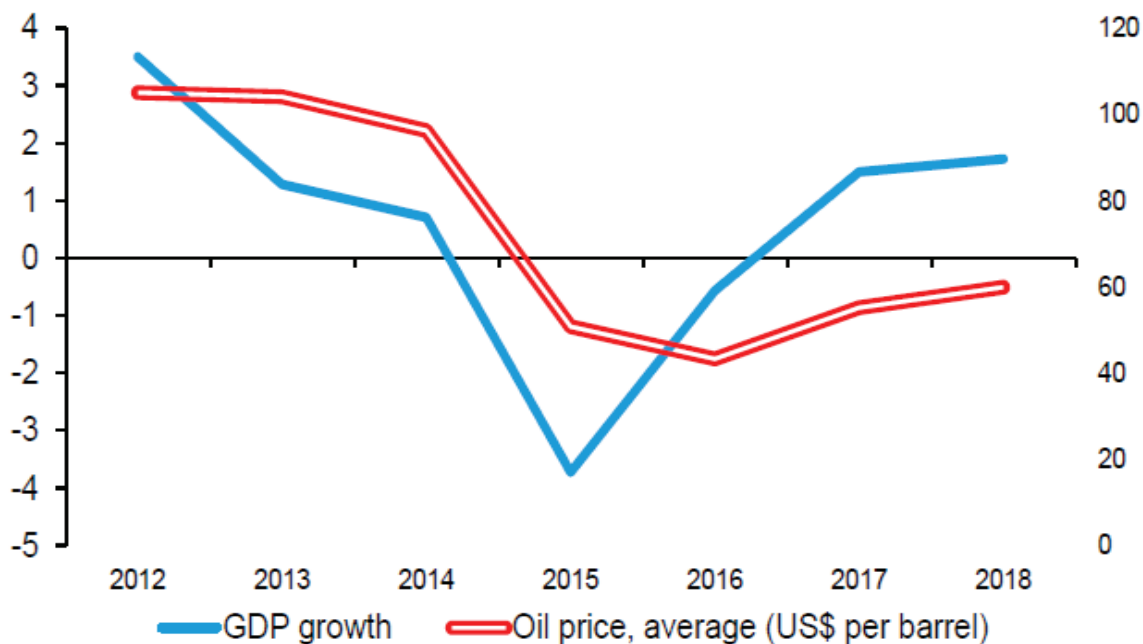


Рис. 7. Динамика ВВП и цен на нефть 2012-2018 г.г.
Источник: World Bank Russia Economic Report. 2016. № 36. Р. 29

Чтобы отразить взаимосвязь между ожидаемой продолжительностью жизни и доходом, Дитон воспользовался диаграммой, предложенной С. Престоном в 1975 г. Он преобразовал ее, с учетом новых тенденций развития и отразил ситуацию по состоянию на 2010 год (см. рис. 8). Кривая показывает, что при росте благосостояния от 0 до 10 тыс. долларов на душу населения происходит стремительный рост продолжительности жизни. Однако, в дальнейшем, этот рост наблюдается не в столь ярко выраженной форме. Точка перегиба расположена где-то в районе Китая, в котором в 2010 году продолжительность жизни составляла 73 года. Такой стремительный рост связан с тем, что в наиболее бедных странах почти половина всех смертей происходит у детей в возрасте до 5 лет.

В последние годы достигнут большой прогресс в ликвидации бедности. С 1981 по 2008 год общая численность людей, живущих за чертой бедности (\$1 с учетом ППС в день), сократилась на 750 млн. человек (см. рис. 9). Это произошло за счет улучшения положения в двух странах: Китай и Индия. Однако, по-прежнему, острой остается проблема в странах Африки южнее Сахары.

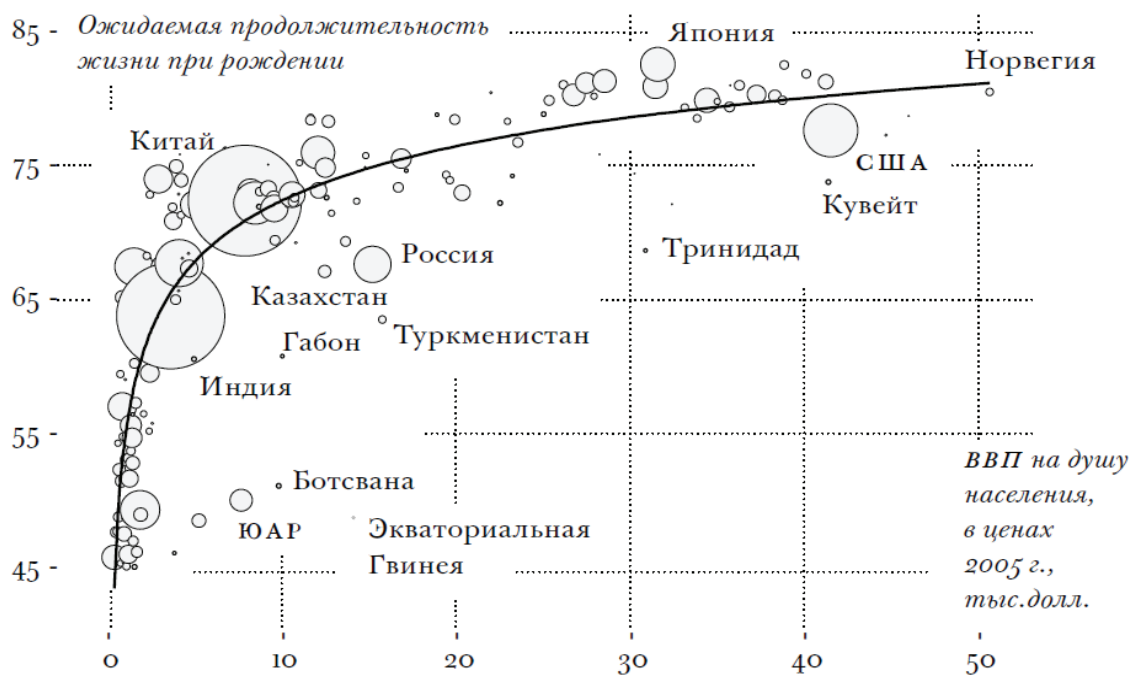


Рис. 8. Ожидаемая продолжительность жизни и ВВП на душу населения в 2010 году
 Источник: Дитон А. (2016). С. 47.

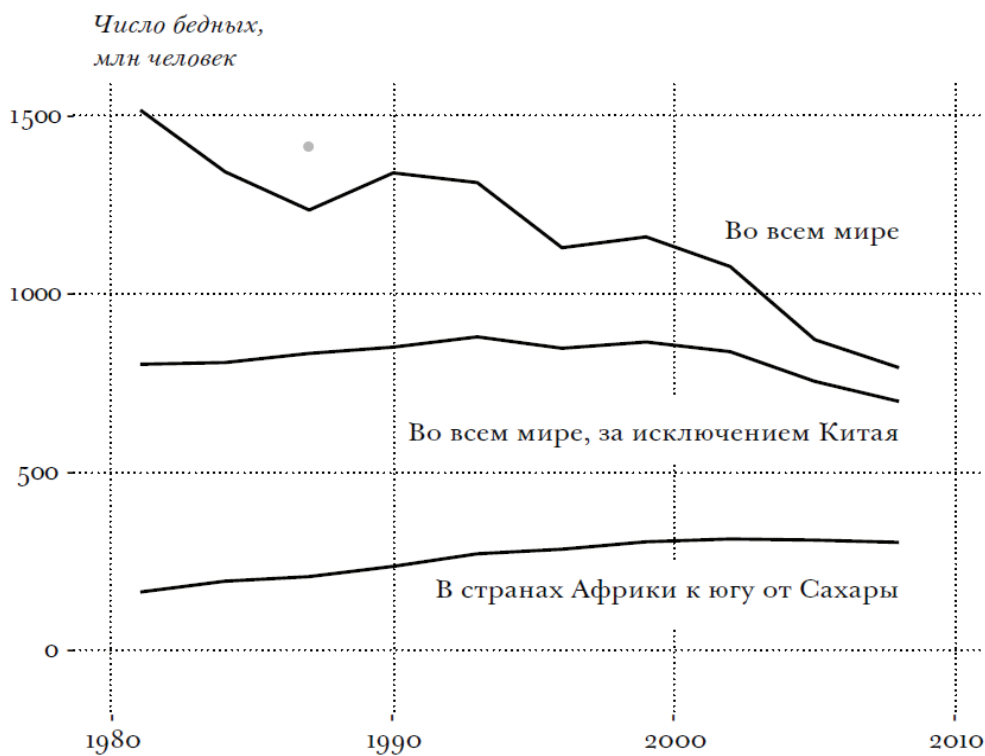


Рис. 9. Уменьшение числа бедных в мире
 Источник: Дитон А. (2016). С. 63.

С 1850 по 2000 гг. в большинстве европейских стран произошло двукратное увеличение продолжительности жизни с 40 до почти 80 лет. Это произошло благодаря постепенному улучшению материальных условий жизни: более разнообразному рациону питания, улучшению жилищных условий, развитию медицинской помощи и других мер, связанных с улучшением здоровья населения. Большую роль в снижении заболеваемости и снижении смертности сыграло улучшение санитарии и водоснабжения. Заметное снижение ожидаемой продолжительности жизни наблюдалось лишь в годы первой и второй мировых войн. Постепенно достижения передовых стран распространились и на остальной мир. Демографический взрыв в развивающихся странах (см. рис. 10) привел к резкому снижению детской смертности и породил взрыв мальтузианских концепций.

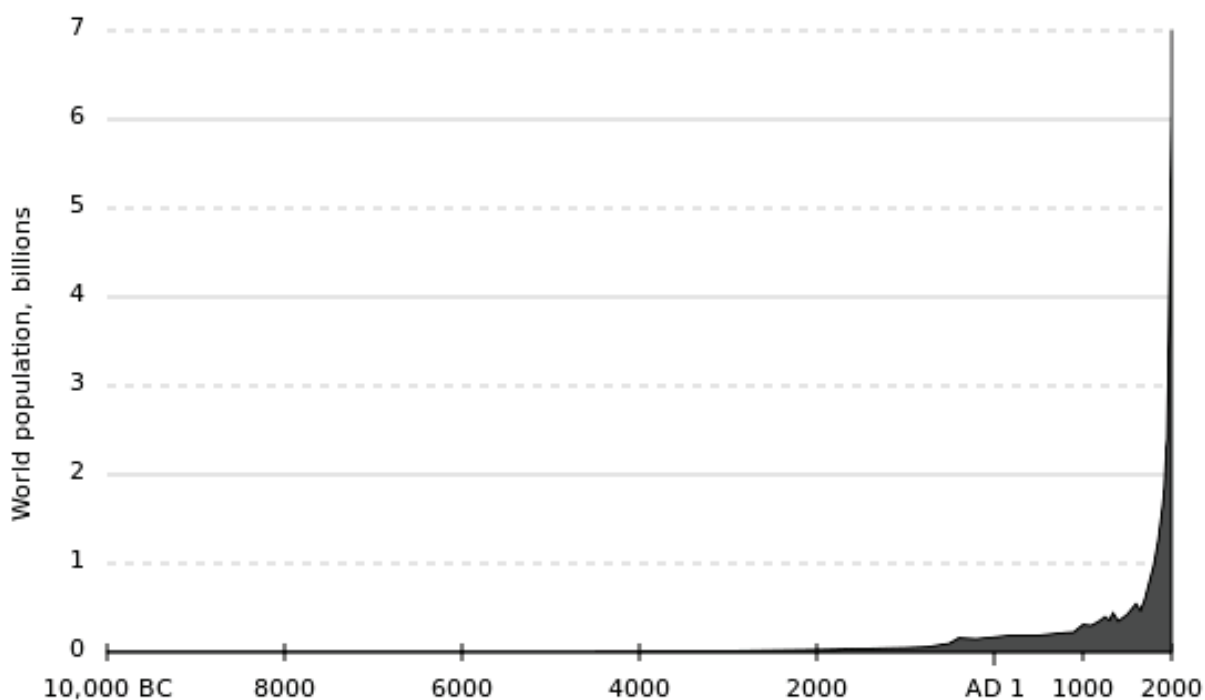


Рис. 10. Демографический взрыв

Источник: S Census Bureau, Demographic Internet Staff.
Historical Estimates of World Population (EN-US). www.census.gov.

Всем казалось, что идеи Т.Р. Мальтуса о том, что население растет в геометрической прогрессии, а средства существования только в арифметической, начали реализоваться на практике. Однако жизнь не подтвердила мальтузианские идеи. Вакцинация действительно позволила значительно увеличить ожидаемую продолжительность жизни в «третьем мире». Постепенно дети подросли и доказали древнюю идею о том, что «население – это богатство» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т. 26, ч. 1. С. 357.). Рост трудовых ресурсов стал важным фактором, который позволил повысить благосостояние населения и осуществить «великий побег».

Последние 60 лет заметно выросла ожидаемая продолжительность жизни в различных регионах мира. Страны Азии, Латинской Америки и тропической Африки стали догонять страны Северной Европы. Наиболее быстрыми темпами развивалась Восточная и Южная Азия, наиболее медленными – страны тропической Африки. Согласно классификации Всемирного Банка, все страны мира по уровню доходов делятся на 4 категории: страны с низким доходом,

доходом ниже среднего, доходом выше среднего и страны с высоким доходом. В настоящее время Китай и Индия вошли уже во вторую группу стран – группу стран с доходом ниже среднего.



Рис. 11. Ожидаемая продолжительность жизни в различных регионах мира, начиная с 1950 г.
Источник: Дитон А., 2016. С. 129.

В настоящее время, пожилые люди так же присоединились к «Великому побегу»: заметно выросла ожидаемая продолжительность жизни лиц среднего и пожилого возраста. На рис. 11 показана ожидаемая продолжительность жизни жителей богатых стран в 50-летнем возрасте. За последние 60 лет она увеличилась почти на 10 лет. Это связано с успехами в борьбе с хроническими (неинфекционными) заболеваниями, такими, как болезни сердца, инсульт и рак. Были открыты новые эффективные средства, которые хотя и не решили всей проблемы, но, тем не менее, значительно продлили жизнь старшего поколения. Дитон отмечает, что достижения передовых стран в век глобализации быстро распространяются на другие страны и регионы.

На этом фоне в последние 100 лет происходит неуклонное сокращение доли России. Если в 1913 году на Российскую Империю приходилось 8,5% мирового ВВП, а на долю СССР в 1973 году – 9,4%, то на долю Российской Федерации – всего лишь 3,2% (см. рис. 12). Динамика различных стран в мировом ВВП с I века по 2008 год показана на рис. 13. Мы видим, как доля нашей страны заметно уменьшилась в последние годы.

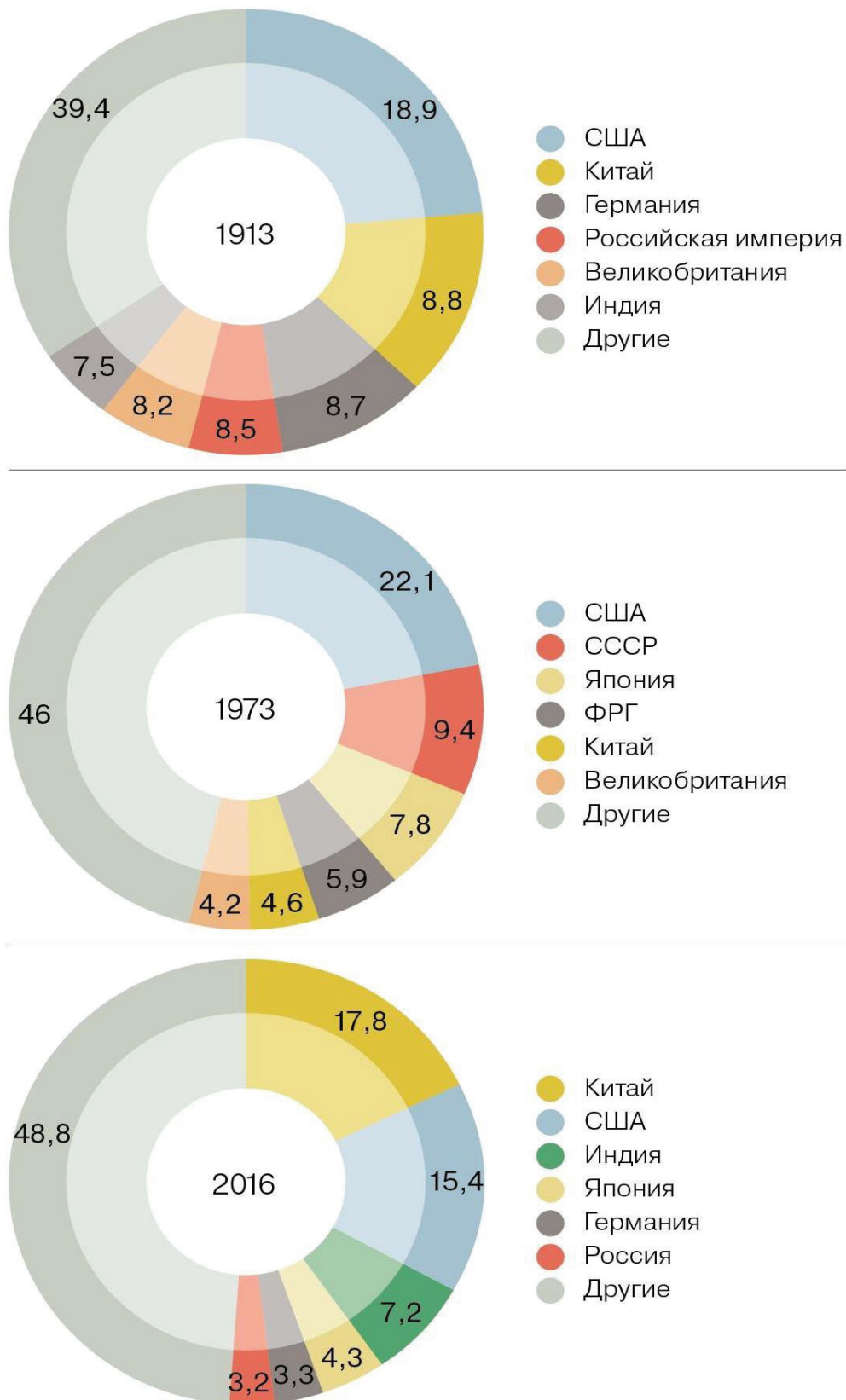


Рис. 12. Доля России/СССР в мировом ВВП (%).
 Источник: *The World Economy: Historical Statistics: World Bank* (ВВП по ППС в ценах 2011 года)

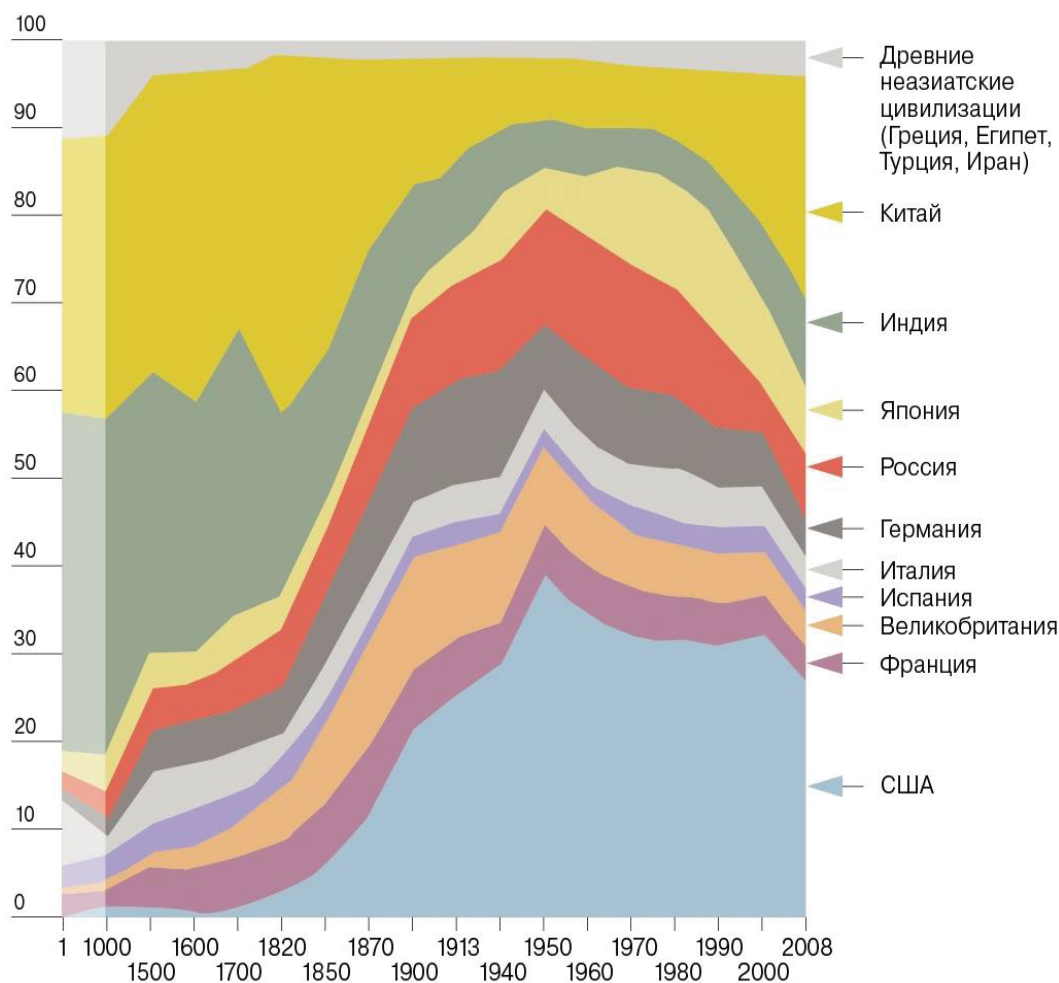


Рис. 13. Доля различных стран в мировом ВВП с 1 века н.э. до 2008 г. (%)
 Источник: Maddison A. *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD*, University of Groningen, 2008.

14. Изменения ВВП на душу населения с 1913 по 2016 годов показано на рис.

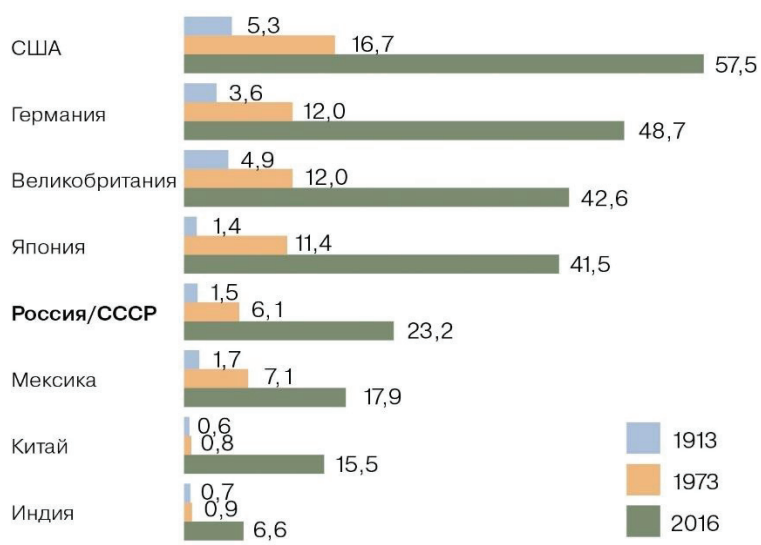


Рис. 14. ВВП на душу населения (\$ тыс.) 1913, 1973, 2016 гг.
 Источник: *The World Economy: Historical Statistics*; World Bank (ВВП по ППС на 2016 год)

Такая ситуация связана со старением оборудования России (см. табл. 3), которое стало причиной того, что темпы развития нашей страны заметно отстают как от высокоразвитых, так и, особенно, развивающихся стран и мира в целом (см. табл. 4). Если в 1970-м году более 70% российского оборудования не достигало и десятилетнего возраста, то после 2000-го года 60% оборудования было в возрасте свыше 16 лет (см. табл. 3).

Таблица 3

Возрастная структура оборудования в России 1970-2000 гг.

Годы		1970	1980	1990	1995	2000
Всё оборудование (%)		100	100	100	100	100
Из него возраст (лет):	0-5	40,8	35,5	29,4	10,1	4,7
	6-10	30	28,7	28,3	29,8	10,6
	11-15	14	15,6	16,5	21,9	25,5
	16-20	6,9	9,5	10,8	15	21
	> 20	8,3	10,7	15	23,2	38,2
Средний возраст (лет)		8,42	9,47	10,8	14,25	18,7

Источник: Росстат, 2008

Если такая тенденция сохранится, то Россия переместится с 6-го места, которое она занимала в 2014 году, на 7-е место в 2030-м и на 8-е в 2050-м (см. табл. 5). Таким образом, мы видим, что Россия в этом «великом побеге» не участвует.

Таблица 4

Глобальный рост ВВП, в процентах

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015e	2016f	2017f	2018f
World	-1.8	4.3	3.1	2.4	2.4	2.6	2.4	2.9	3.1	3.1
High income	-3.5	3	1.9	1.4	1.2	1.7	1.6	2.1	2.1	2.1
Developing countries	3	7.8	6.3	4.9	5.3	4.9	4.2	4.8	5.3	5.3
Euro area	-4.5	2	1.7	-0.7	-0.2	0.9	1.5	1.7	1.7	1.6
Russia	-7.8	4.5	4.3	3.5	1.3	0.7	-3.7	-1.9	1.1	1.8

Источник: World Bank Russia Economic Report 2016 № 35 P. 27

Таблица 5

*ВВП ведущих 10 стран, 2014-2050
(по ППС в млрд долларов США 2014 года)*

Rank	2014		2030		2050	
	2	3	4	5	6	7
1	China	17632	China	36112	China	61079
2	US	17416	US	25451	India	42205
3	India	7277	India	17138	US	41384
4	Japan	4788	Japan	6006	Indonesia	12210

Продолжение табл. 5

1	2	3	4	5	6	7
5	Germany	3621	Indonesia	5486	Brazil	9164
6	Russia	3559	Brazil	4996	Mexico	8014
7	Brazil	3073	Russia	4854	Japan	7914
8	France	2587	Germany	4590	Russia	7575
9	Indonesia	2554	Mexico	3985	Nigeria	7345
10	UK	2435	UK	3586	Germany	6338

Источник: Cohen S. Accepting a new normal versus confronting past structural imbalances and future global challenges

Благодарность

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовым университетом по теме «Семейные домохозяйства как экономический субъект».

Литература

1. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства [Текст] / Ангус Дитон; пер. с англ. А. Гуськова. М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия», 2016.
2. Маркс К. Теория прибавочной стоимости. Ч. I. – Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т. 26, ч. 1.
3. «СССР и страны мира в цифрах» (справочное издание); РОССТАТ.
4. Экономические санкции против России: ожидание и реальность. Под науч. ред. Р.М. Нуреева. М.: КНОРУС, 2019.
5. «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» М.: МОНФ. 2001; 2003.
6. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя. Под. ред. Р.М. Нуреева. Части I, II, III. М.: МОНФ. 2010.
7. Cohen S. Accepting a new normal versus confronting past structural imbalances and future global challenges.
8. Maddison A. Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD, University of Groningen, 2008.
9. S Census Bureau, Demographic Internet Staff. Historical Estimates of World Population (EN-US). www.census.gov
10. The World Economy: Historical Statistics: World Bank.
11. World Bank Russia Economic Report 2016. № 35.
12. World Bank Russia Economic Report 2016. № 36.

Г.Н. Рязанова
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И КЛАССИЧЕСКАЯ ФИЛОСОФИЯ: ВЗГЛЯД НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ¹

Свидетельства обращения к осмыслению экономических проблем дошли до нас с глубокой древности. Донаучный период характеризуется полным подчинением экономической мысли хозяйственной практике на уровне моно- и микроэкономических агентов в части управления домашним хозяйством (рабовладельческим домашним хозяйством, управление которым можно сравнить с управлением бизнес-процессами современного предприятия); на уровне макро- и мега- экономических агентов в части регулирования экономических процессов на уровне государства и транзакций с другими государствами, главной целью которого было удержание вертикали власти и сохранение ключевых элементов рабовладельческого строя.

Источниками древней экономической мысли являлись государственные деятели и философы. Идеология и философия древности оказывала прямое влияние на экономические институты: в приоритетах экономической политики было развитие институтов натурального хозяйства и ограничение развития институтов торгово-ростовщических транзакций. Этика философии того периода не предполагала свободного движения денежных потоков торгового капитала и ограничивала частное хозяйство в аспектах использования наемного труда. Наиболее раннее упоминание о влиянии идеологических и философских этических норм можно проследить в древневавилонском своде законов царя Хаммурапи XVIII век до н.э.; позднее в древнеиндийских «Артхашастрах» Каутильи IV век до н.э. и древнекитайских законах Кун Цзы V-IV вв. до н.э.

Огромное влияние на экономическое знание донаучного периода оказала греческая философия, поскольку древнегреческая античная этика поддерживала экономический институт рынка и институт частной собственности. Происхождение слово «экономикос» берет начало из философского труда Ксенофонта «Домострой», где он формулирует основные положения управления экономическим институтом – домашним хозяйством, ключевые ценности и принципы, проблему денег и богатства, разделения труда. Платон и Аристотель большее внимание уделяли макроэкономическим институтам – вопросам государственного устройства и регулирования социально-экономических отношений в обществе, производительности труда в части справедливого распределения разных видов деятельности, исходя из классовых различий и по склонностям к выполнению разных операций.

Средневековая философия с акцентом на теоцентризм рассматривала экономические институты сквозь призму догматов церкви. Наибольший интерес был направлен на институт собственности в части защиты законного владения землей феодалами. Институт товарно-денежных отношений предполагал справедливую цену на товар. Несмотря на отрицание института кредитования в целом, Фома Аквинскому удалось обосновать определенные ситуации, когда торговая прибыль и процент могла иметь место в экономических отношениях.

Гуманизм и отделение философии от теологии стали ключевыми факторами формирования рационализма в эпоху возрождения.

© Г.Н. Рязанова, 2021

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ. Проект № 19-010-00905.

Гелиоцентрическая система мироздания, идеи превосходства разума над верой повернули взгляд на экономические институты. В этот период начинает формироваться либеральная концепция экономики, зарождается институт рынка. Меркантилисты эпохи возрождения и предвестники классической политической экономии физиократы заложили базисные положения института протекционизма, которые работают и в современном экономическом пространстве [2]. И, если Антуан де Монкретьен и Томан Ман исследовали сферу обращения, то Франсуа Кенэ и Анн Робер Жак Тюрго обращали большее внимание на институт производства на уровне микроэкономического агента, на уровне мезоэкономики, а так же на аспект круговорота денежных доходов и расходов в государстве.

Главные положения классической философии – трансцендентализм, рационализм, априоризм отражали основные идеи эпохи просвещения – веру в человека, свободу, науку, перспективу прогресса [12]. Эволюция классической философии основана в соперничестве на базах рационализма и эмпиризма. Все эти черты отразились на экономическом знании, поскольку несмотря на общую картину мира, существует разнообразие взглядов ученых-экономистов представителей классической политической экономии (КПЭ).

В классический период развития политической экономии основным направлением движения являлся рационализм – экономика, как и всё мировое мировоззрение, была устроена рационально и логически целостно. При этом задача науки состояла в познании экономических законов в основе такового мироустройства.

Для основателей классической теории развития экономической науки основным вектором исследований служили ключевые направления развития всей науки того времени в целом [13]. Основываясь на механистической концепции Декарта, основная суть которой состояла в возможности определения координат любой точки в 2-х мерном пространстве, вся классическая наука, как, например, физика Адама Смита, основателя английской КПЭ или медицина Кенэ, не предполагает пространственной неоднородности [10]. Поэтому и в классической экономической науке основная стратегия исследования экономических институтов состояла в том, чтобы свести многообразие их наполнения и внутренних взаимоотношений к единым существенным чертам, или маркерам, на основании которых можно было бы сформулировать основные положения функционирования институтов как системы и определить четкие вектора их становления и развития. Эти маркеры используются и в части управления экономическими процессами и в современном обществе [4,8,9].

При этом основополагающим направлением создания стал логический метод с формированием системы базовых научных понятий, изложенных при абстрактном рассмотрении и анализе экономических категорий политической экономии, взаимосвязанных между собой структурно и функционально внутри экономической системы и рассмотренных с помощью абстрактных моделей [1].

Одному из первых это удалось Д. Рикардо: он выстроил идеальный объект системы «чистой теории» с высвобождением экономической науки из рамок эмпирических определений, не выходящих за рамки общего логического мышления. Политическая экономия, базисом для которой стала рикардианская теория, как наука, изначально была создана как «абстрактная», использовавшая метод «абстрактной спекуляции», а наилучшим результатом институт «абстрактной истины». Абстрактность политической экономии как науки изначально лежала в том, что в луч её обозрения попадали только исключительно основные (рациональные) мотивы экономического поведения людей с полной абстракцией от всех остальных, дестабилизирующих данную теорию, факторов. Позднее на основе данного базиса были сформулированы законы политической

экономии как института, определяющего перспективы развития общества с осмыслением фактов и тенденций развития и построения общественной жизни [3]. Методологическая функциональность данного института не подвергалась сомнению вплоть до середины XX в, так как рассмотрение прежде всего логической методологии не давало возможность наложить на него многие практические моменты, которые демонстрировали определенные нестыковки [11]. Данные несовпадения послужили импульсом для зарождения внутренней критики элементов классической экономической методологии со стороны таких последователей КПЭ, как Т. Мальтус и Р. Джонс. Эти нестыковки послужили основой для современных исследований институциональных условий рыночного поля [5, 6].

Как следствие небольшого отклонения вектора КПЭ новой методологической разработкой стали исследования Д.С. Милля, который разграничил понятия «науки» политической экономии и «искусства» политической экономии [7]. Он объяснил логические экономические законы с точки зрения институтов человеческого общества и подтвердил их эмпирическими исследованиями, а законы КПЭ определял как законы-тенденции. Однако Миль разделял формальные и неформальные правила поведения, сформированные в общественных институтах от «собраний истин» как «набор правил поведения», которые относились к искусству политической экономии, поэтому они тоже не в полной мере отражали ситуацию в хозяйственной практике классического этапа развития цивилизации.

При этом в отношении искусства политической экономии абстрагирование от дестабилизирующих факторов Милль считал недопустимым, а отсутствие индивидуальных обстоятельств – мешающим получению достоверной картины мира экономического пространства. В своей работе «Система Логики» Милль предложил глубоко проработанную цепочку взаимодействия науки и искусства как институтов КПЭ:

- искусство ставит цель, которую нужно достичь, определяет эту цель и передает ее науке;
- наука принимает поставленную цель, рассматривает ее, как явление или факт, подлежащий изучению, а затем, разбирает причины и условия оптимизации этого явления;
- на основе сочетания механистической парадигмы и изучения факторов, влияющих на развитие исследуемого объекта, наука формулирует теорему и возможность достижения поставленной цели отсылает его обратно искусству с теоремой относительно того сочетания обстоятельств и – в зависимости от того, находятся ли какие-либо из них в человеческой власти или нет – объявляет цель достижимой или недостижимой. Таким образом, искусство дает одну первоначальную, большую посылку, утверждающую, что достижение данной цели желательно. Наука предлагает искусству положение (полученное при помощи ряда индукций и дедукций), что совершение известных действий поведет к достижению поставленной цели. Из этих посылок искусство заключает, что совершение таких действий желательно; а раз оно находит их и возможными, оно превращает теорему в правило или предписание.

Другим наукам, по мнению Милля, такое взаимодействие разработать было невозможно.

Критикой рационализма и института рынка выступали Казус Генри Торнтон, акцентировавший внимание на необходимости развития института доверия, который предотвращает эффект вынужденных сбережений как изъятия

из экономики, и Карл Маркс, предложивший новую социальную философскую и экономическую концепцию.

Взаимосвязь философии и экономики проявляется в проблеме взаимоотношения экономической этики. Духовно-нравственные аспекты, характерные для эпохи средневековья, сменились на свободное самовыражение человека, достижимость сформулированных им самим целей что отразилось на его экономическом поведении. Главной задачей классического экономического агента являлось максимизация материальной выгоды – снижение издержек и рост доходов. Однако, свободное и высококонкурентное экономическое пространство, с минимальными или нулевыми барьерами входа для новых игроков рынка, являлось главным ограничением в части получения чрезмерной прибыли. Поэтому с точки зрения распределения национального богатства, рыночный механизм классического периода не допускал высокой дифференциации доходов, несмотря на индивидуализм и рациональность экономических агентов.

В целом, взгляды классической философии на экономические институты представлены в модели (рис.).

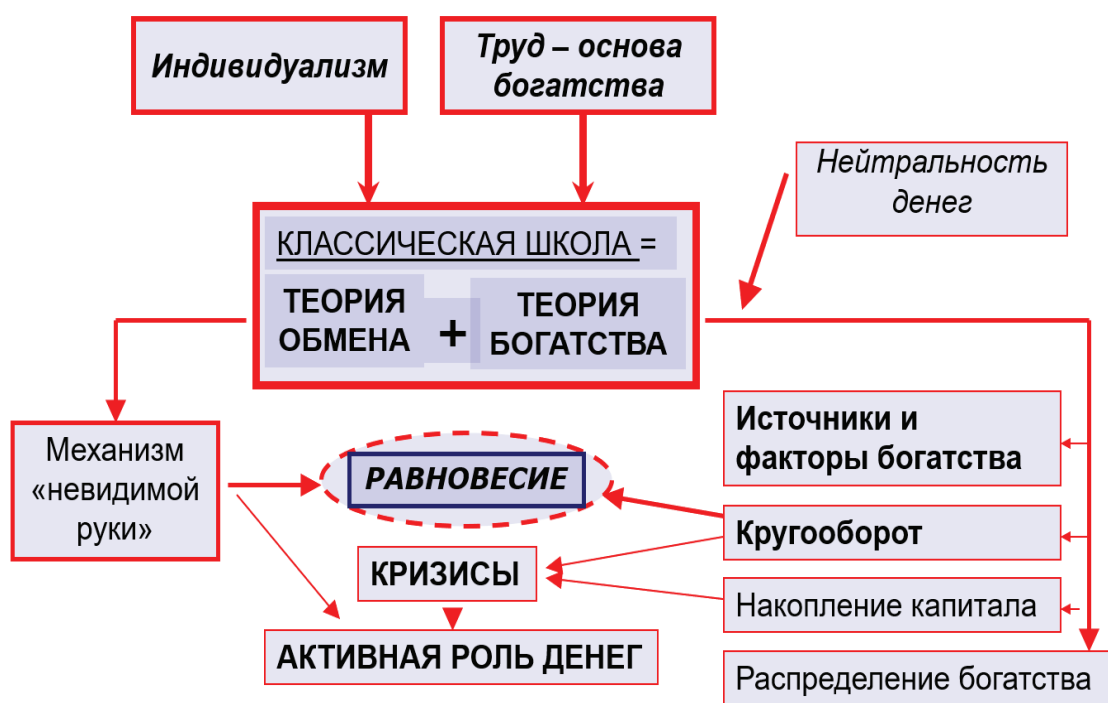


Рис. Модель взаимодействия экономических институтов с позиции классической философии

Модель подчеркивает основные характеристики и ценности эпохи:

- индивидуализм и рационализм экономических агентов;
- институт трудовых ресурсов как основа стоимости и богатства;
- свободные агенты и свободный рынок (без барьеров входа);
- возможность уравновесить все экономические процессы механизмом «невидимой руки рынка» (саморегулируемого порядка);
- нейтральность денег;
- возможность справедливого распределения богатства.

Литература

1. Ананьин О.И. Философия и методология экономической науки. Философия экономической науки. М: ФГАОУВО НИУ ВШЭ. 2010. 71 с.
2. Гибадуллин А.А., Ерыгин Ю.В. Оценка потенциала и определение перспектив развития национальных видов экономической деятельности в рамках Евразийского экономического союза // Вестник СурГУ. 2018. № 2(20). С. 52-57.
3. Диких В.А. Прогнозирование на основе результатов разновременных рыночных возможностей ресурсной базы для инвестиционно-строительных проектов. ИГУПИТ, Науковедение. № 2 март (2014).
4. Камчатова Е.Ю. Напряженность инновационного поля доминирующих компаний // Инновации и инвестиции. 2014. № 6. С. 8-10.
5. Кротенко Т.Ю., Бродов Ю.А. Конкурентный потенциал организации. В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. Сб. научных статей 9-ой Международной научно-практической конференции. В 3-х томах. 2019. С. 356-360.
6. Макеева В.Г. Лизинг и sharing economy: эпоха цифровой трансформации экономики. В сб.: Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин Материалы II Международного научного форума. Под общ. ред. П.В. Терелянского. 2018. С. 136-141.
7. Милль Д.Ст. Система логики силлогической и индуктивной / Пер. с англ. В.Н. Ивановского. 2-е изд. М.: Издание Г.А. Лемана. 1914. С. 861.
8. Сазанова С.Л. Современная поведенческая парадигма и принятие управленческих решений. В сб.: Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения сборник научных статей V Международной научной конференции. 2017. С. 276-280.
9. Шарипов Ф.Ф., Дьяконова М.А. Россия и мир // Актуальные проблемы управления – 2015 // Материалы 20-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 261-264.
10. Ardalan, K. Paradigms in Political Economy, London: Routledge. 2016. https://doi.org/10.4324/9781315666846_214 P.
11. Davies J., Hands W. (eds). The Elgar Companion to Recent Economic Methodology. Cheltenham: Edward Elgar. 2011.
12. Gordon S. The History und Philosophy of social science. Routledge is an imprint of the Taylor & Francis Group. 2003. 690 P. ISBN 0-203-42322-4.
13. Heinz D. Kurz, Neri Salvadori Understanding "Classical" Economics: Studies in Long-Period Theory. Routledge. 1998. 292 P. 15.

С.Л. Сазанова

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ВЫЗОВЫ МЕТАМОДЕРНА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ¹

Современная экономическая теория является методологической и теоретической основой экономической науки в целом и таких ее важных разделов как экономическая теория организаций, теория предпринимательства, теория экономического поведения и другие. Поскольку экономическая теория изучает отношения хозяйствующих субъектов в процессе отношений по поводу создания, распределения и использования экономических благ, то она взаимосвязана и с другими науками о человеке, такими как философия, психология, социология. Философские основания экономической теории находятся в центре внимания отечественных и зарубежных исследователей истории и философии науки уже много десятилетий. В изучение взаимосвязи философии и экономики внесли огромный вклад О. Ананьин, Г. Клейнер, В. Полтерович, Б. Ерзнкян, Р. Нуреев, Ю. Осипов, О. Сухарев, В. Тамбовцев, С. Кирдина-Чэндлер, М. Блауг, К. Поппер, Т. Кун, И. Лакатош и др., что с одной стороны, способствовало развитию методологии экономической науки и ее эвристического потенциала, а с другой – позволило выявить кризисное состояние современной экономической теории. Кризис научного знания проявляется, на наш взгляд, прежде всего, в его неспособности ответить на вызовы современности, а значит, реализовать в полной мере функции науки (познавательную, практическую, мировоззренческую и др.).

Среди вызовов современного мира, оказывающих влияние на состояние и развитие экономической науки можно выделить экономические, технологические, мировоззренческие, геополитические и другие.

Наиболее важными из них являются:

- ускорение НТП (цифровизация, нанотехнологии и т.п.);
- нестабильность (отсутствие устойчивого развития) экономической среды;
- нестабильность геополитической обстановки;
- стремление к контролю над природными ресурсами, человеческим капиталом и пространством одних стран со стороны других;
- усиление контроля над выбором человека во всех сферах деятельности и даже мышления (в силу развития когнитивной психологии, нейроэкономики, цифровых технологий);
- невозможность глобального ядерного конфликта (в силу катастрофических глобальных последствий).

Одновременно мы наблюдаем кризис современного гуманитарного знания, что выражается в:

- конфликте ценностных «миров» (ценности самовыражения VS традиционные ценности);
- агрессивных идеологиях стран, разделяющих ценности самовыражения, в отношении стран, разделяющих традиционные ценности;

- кризисе современной экономической и управленческой науки (отсутствие эффективно работающих стратегий устойчивого развития).

Проанализируем взаимосвязь развития философии и экономической теории в XVIII–XXI вв. Первые ученые-экономисты в период становления и развития экономической науки были представителями естественных наук (врач Ф. Кенэ), философами (преподаватель моральной философии А. Смит; философы Д. Юм и Дж. Локк), математиками (У. Петти), бизнесменами (Д. Рикардо) и, безусловно, на их взгляды оказали существенное влияние философские воззрения того времени. О взаимосвязи эволюции философского и экономического знания свидетельствует и хронология возникновения и развития философской и экономической мысли. Анализ взаимосвязи развития философского и экономического знания показал, что философские парадигмы и парадигмы экономической теории в XVIII – нач. XXI вв. были значительной мере взаимосвязаны. Но может ли философия метамодернизма породить новое направление в экономической теории?

Главным вызовом эпохи метамодерна, оказывающим влияние на экономическую науку и практику, на наш взгляд, следует отнести *вытеснение идеи целенаправленного действия идеей осцилляции* (колебания между различными целями). Целевая функция экономических агентов (и потребителей, и производителей) трансформируется под влиянием этой идеи. Идея целенаправленного действия ради получения прибыли, выхода на новые рынки и т.д. вытесняется идеей колебаний, единственной целью которых является получение потенциала (толчка) для следующего колебания. Вследствие этого исследование настоящего и реально существующего (потребностей, возможностей, угроз) вытесняется созданием вымышленных образов (потребностей, возможностей, угроз). Оторванный от реальности рациональный экономический агент становится все более иррациональным субъектом, который потребляет и производит не столько реальные сущности, но главным образом образы, эмоции и действия ради действий. Экономическое поведение все больше опирается на ценности и ценности становятся все более иррациональными, равным образом оторванными и от традиций, и от рационального размышления. Поведение экономических агентов, основанное на идее осцилляции, не поддается исследованию с помощью стандартных инструментов современной стандартной экономической теории (методологический индивидуализм, экономический империализм, рациональное поведение и др.). На первый взгляд, наступает эпоха бессистемности, но фактически жесткие экономические системы эпохи модерна и постмодерна вытесняются гибкими социально-экономическими системами эпохи метамодерна.

Эти гибкие социально-экономические системы нуждаются в новой, релевантной их природе, экономической теории, обладающей новым методологическим и теоретическим инструментарием, способным анализировать и прогнозировать поведение иррациональных экономических агентов.

О.А. Тимофеев
канд. ист. наук, доц.
Ф.Ф. Шарипов
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУТЫ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ КНР

В ряду промышленных отраслей Китая металлургия занимает одно из лидирующих мест, обеспечивая значительную долю объема промышленного производства в стране. Металлургия, как большинство промышленных отраслей экономики КНР, развивалась до последнего времени экстенсивно, ассортимент и качество выпускаемой продукции находились под влиянием такого подхода.

Металлургия является базовой отраслью народного хозяйства КНР. Она относится к числу наиболее крупных отраслей китайской промышленности по основным макропоказателям: объему валовой продукции, размерам основных производственных фондов, численности занятых [1].

В настоящее время черная металлургия КНР представляет собой крупный развивающийся промышленный комплекс, включающий специализированные подотрасли по добыче и обогащению железной руды, производству чугуна, стали, проката и изделий дальнейшего передела, кокса, ферросплавов, метизов производственного назначения. Это позволяет Китаю быть лидером мировой металлургической отрасли, более того – в 2016 г. на долю КНР пришлось около 50% мирового производства стали. В Китае в последние годы наблюдается стабильно высокий рост выплавки стали. Динамика производства стали в КНР в 1949-2018 г. г. выглядит следующим образом:

Таблица 1

Динамика производства черных металлов в КНР, млн т [2]

Год	Чугун	Сталь	Прокат
1949	0,25	0,16	0,13
1957	5,94	5,35	4,15
1970	17,06	17,79	11,88
1980	38,02	37,12	27,16
1990	62,38	66,35	51,53
2000	131,01	128,5	131,46
2009	552,8	572,2	694,1
2018	771	928	1106

В последние годы производственные мощности черной металлургии КНР резко возросли, расширился и сортамент выплавляемых марок стали. Однако из всей выплавляемой стали значительная часть приходится на углеродистую сталь обыкновенного качества, меньше выплавляется качественной конструкционной углеродистой стали, а также низколегированной стали. В последние годы наиболее высокими темпами растет производство высоколегированной, сортовой стали, развивается производство нержавеющей стали. Китай является мировым лидером по производству нержавеющей стали, на его долю приходится 35,6% мирового производства. Объем производства нержавеющей стали в 2018 г.

составил 26,7 млн т. Такой рост объясняется высоким внутренним спросом (95,9 % потребления обеспечивается внутренним производством).

Таблица 2

Производство различных видов сортовой стали, млн т [3]

	<i>Нержавеющая</i>	<i>Марганцевая</i>	<i>Хромоникелевая</i>	<i>Двухфазная</i>
2008	7,1			
2016	24,9			
2017	25,8	7,9	12,1	0,11
2018	26,7	8,3	12,8	0,16

В 2005 г. правительство КНР разработало концепцию развития металлургической промышленности Китая до 2020 г. «Программа развития металлургии Китая» предусматривает развитие металлургической промышленности нового типа, с целью создания в стране крупной металлургической базы, конкурентоспособной на внешнем рынке.

Данная Программа наметила масштабы развития металлургической промышленности в соответствии с требованиями социально-экономического развития страны; реструктуризацию отрасли и реорганизацию предприятий, повышение концентрированности отрасли; улучшение размещения производства в целях развития экономики и охраны окружающей среды; повышение технического уровня отрасли, создание устойчивой системы обеспечения ресурсами; повышение эффективности использования проката, стимулирование инновационных исследований и использование их результатов в производстве.

В связи с этим основными направлениями развития черной металлургии Китая стали создание крупных компаний и высокая степень локализации производства.

Литература

1. Тимофеев О.А., Шарипов Ф.Ф., Родионов А.Н. Введение в китаеведение / Государственный университет управления, Институт отраслевого менеджмента. М.: ГУУ, 2018. 70 с.

2. 2018年中国粗钢产量破9亿吨 创历史新高 <https://info.lgmi.com/html/201901/24/6070.htm>

3. 2018年我国不锈钢粗钢产量2670.68万吨 同比增长3.62% <https://news.smm.cn/news/100871873>

РАЗДЕЛ 2. СЕКЦИОННЫЕ ДОКЛАДЫ

О.А. Агеева

д-р экон. наук, проф.

Ж.М. Корзоватых

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СВЕТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Сформулированная Рональдом Коузом [2] в конце тридцатых годов прошлого века теория транзакционных издержек, за которую автор получил в 1991 году Нобелевскую премию, раскрыла широкие возможности для научных исследований в различных областях знаний.

Не явился и исключением и бухгалтерский учет, как одна из основных функций управления и единственный документально подтвержденный источник фактической информации о работе фирмы, а также как метод учета и оценки элементов финансовой отчетности, включая, прежде всего, ту группу транзакционных издержек, которую можно надежно измерить в денежном выражении. Следует заметить, что не все транзакционные издержки подлежат надежной денежной оценке.

Методологический инструментарий теории транзакционных издержек направлен на выявление и описание такого рода издержек в исследуемой области знаний, а также поиск путей их сокращения. С помощью бухгалтерского учета можно расширить указанный инструментарий, путем включения в него методики оценки и учета уже выявленных транзакционных издержек. Это связано с тем, что в вопросе транзакционных издержек бухгалтерский учет выступает в двух ипостасях: с одной стороны, его процессы сами генерируют такие издержки, с другой стороны, он выступает как метод их оценки и учета.

Ранее мы уже уделяли внимание институциональному подходу к выявлению и исследованию проблем бухгалтерского учета и отчетности [1]. В указанной статье был проанализирован генезис бухгалтерской науки с целью поиска новых подходов к ее развитию, были описаны отдельные виды транзакционных издержек на завершающем этапе бухгалтерского учета – процессе составления финансовой отчетности.

В частности, нами было выявлено, что нерешенная проблема взаимодействия неформального правила – менталитета российских бухгалтеров с формальными правилами – требованиями международных стандартов финансовой отчетности порождает перечисленные ниже виды транзакционных издержек на микро и макроуровнях.

На микроуровне: 1) материальные потери, связанные с содержанием на балансе актива, не приносящего экономические выгоды; 2) вынужденное, под давлением руководителя, оппортунистическое поведение главного бухгалтера, нарушающего формальные (законодательные) нормы и составляющего недостоверную финансовую отчетность, влекущее штрафные санкции в отношении экономического субъекта; 3) потеря мотивации главного бухгалтера и другого учетного персонала по исполнению формальных (законодательных) норм, влекущая штрафные административные санкции в отношении самих нарушителей – физических лиц и возможность потери ими работы; 4) удорожание

затрат на аудит, поскольку при нарушении формальных (законодательных) норм увеличивается объем проверки или возникает необходимость компенсировать аудитору сокрытие отдельных нарушений.

На макроуровне: 1) потери государства: неполная уплата налогов в государственный бюджет в связи с недостоверностью финансовой отчетности и искажением налогооблагаемых баз по разным налогам, включая, налог на прибыль; 2) потери у пользователей- инвесторов при вложении денег в неперспективных проекты в связи с ошибкой в принятии ими управленческих решений на основе информации недостоверной финансовой отчетности.

Далее уделим внимание вопросам учета трансакционных издержек, возникающим на микроуровне.

Заметим, что мы не согласны с предложениями ряда авторов ввести в действующий план счетов специальный счет для учета трансакционных издержек. Например, Лягинская Д.А. и Демкина О.В. предлагают учитывать трансакционные издержки на счете 30, который в действующем плане счетов относится к отражающим счетам для связи бухгалтерского и управленческого учета [4]. Панженская И.Г. для учета анализируемой группы издержек выбрала счет 47, который в плане счетов в настоящее время является резервным [5].

Полагаем нецелесообразным задействовать отдельные отражающие или резервные счета для дублирования на них той группы трансакционных издержек, которая имеет надежную денежную оценку и уже отражена на счетах системного бухгалтерского учета и включена в динамический отчет о финансовых результатах.

На наш взгляд, проще и понятнее будет при необходимости раскрыть информацию о трансакционных издержках в пояснительной записке к финансовой отчетности, поделив их на первом уровне на две основные группы: 1) трансакционные издержки, имеющие денежную оценку и включенные в системный бухгалтерский учет и отчетность; 2) трансакционные издержки, не имеющие денежную оценку, и по этой причине, не включенные в системный бухгалтерский учет и отчетность.

Далее на втором уровне раскрытия аналитической информации об исследуемых издержках их можно группировать, используя применимую для теории агентских соглашений наиболее известную классификацию трансакционных издержек по О. Уильямсону, включающую пять групп издержек, к которым относятся издержки:

- 1) сопровождающие процесс сбора и обработки информации;
- 2) связанные с проведением переговоров и заключением договоров;
- 3) издержки измерения, связанные с необходимостью оценки объектов или с ошибками в оценках;
- 4) спецификации и защиты права собственности;
- 5) оппортунистического поведения, то есть расходы на контроль за соблюдением контрагентом условий сделки.

Очевидно, что существенная часть упомянутых в приведенной классификации трансакционных издержек согласно методологии бухгалтерского учета относятся к косвенным распределяемым расходам на обслуживание и управление, на содержание и ремонт оборудования. Названные расходы отражаются на счетах: 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы». и ряду других счетов, которые будут упомянуты ниже.

Соответствующим методологии бухгалтерского учета, но незавершенным считаем предложение Кувалдиной Т.Б. учитывать трансакционные издержки только на одном счете – 44 «Расходы на продажу» [3]. На этом счете реально на

практике отражается часть таких издержек, связанная со стадией продажи и именуемая «коммерческие расходы». В состав указанных расходов включены расходы на рекламу, упаковку, транспортировку и сбыт готовой продукции или товаров. Вместе с тем, Кувалдина Т.Б. не упомянула другие счета, на которых аккумулированы косвенные производственные расходы, управленческие и прочие расходы, относящиеся к транзакционным издержкам. Это счета 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы (синоним – управленческие расходы), а также содержащие отдельные виды транзакционных издержек прочие расходы, отражаемые на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Для учета транзакционных издержек в действующем плане счетов могут быть также задействованы счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», 10 «Материалы», 41 «Товары» и другие. Примеры будут приведены ниже.

Вернемся к пяти классификационным группам транзакционных издержек и наполним каждую из них содержанием, то есть реальным составом таких расходов, которые имеют денежную оценку и отражаются в системном бухгалтерском учете.

В группу издержек, сопровождающих процесс сбора и обработки информации, включаются расходы на интернет с целью поиска контрагентов и другие услуги связи, а также услуги телекоммуникационных и информационных систем; командировочные расходы с целью сбора информации о контрагентах и знакомства с ними; расходы на консультационные, посреднические и информационные услуги, связанные с закупками материально-производственных запасов (МПЗ) и производственного оборудования. Все перечисленные расходы отражаются на счете 26 «Общехозяйственные расходы». В исключительных случаях при покупке дорогостоящего инвестиционного актива допускается капитализировать такие расходы в стоимости приобретаемого инвестиционного актива на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Группа издержек, связанных с проведением переговоров и заключением договоров, включает представительские, командировочные расходы, издержки на ведение переговоров, на оценку финансовой устойчивости и финансового положения контрагента, качества предлагаемой им продукции и услуг, на юридическое оформление и сопровождение сделки. Такие расходы отражаются на счете 26 «Общехозяйственные расходы».

В состав издержек измерения, связанных с необходимостью оценки приобретаемых объектов или с ошибками в оценках следует включить услуги специализированных лабораторий, проверяющих качество приобретаемых МПЗ; таможенные пошлины и невозмещаемые налоги, например, включенные в цену запасов акцизы; расходы на услуги независимых оценщиков приобретаемого оборудования и другие. Как правило, такие расходы включаются в стоимость приобретаемого оборудования и МПЗ и учитываются либо на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы», если речь идет об оборудовании, либо на счете 10 «Материалы», если приобретаем МПЗ, в торговле – на счете 41 «Товары».

Состав транзакционных издержек по спецификации и защите прав собственности, связанные с нарушением указанных прав определяют издержки на арбитражные процессы, а также потери на восстановление нарушенных в процессе выполнения контракта прав; покрытие убытков от ненадежной защиты и некачественной спецификации прав собственности; расходы на защиту от претензий третьих лиц, например, от претензий ГНС на изъятие в виде штрафа, пени полезного эффекта, получаемого после совершения сделки. Перечисленные расходы отражаются в составе прочих на счете 91 «Прочие

доходы и расходы» или, если речь идет о штрафах со стороны ГНС и фондов социального страхования и обеспечения, на счете 99 «Прибыли и убытки».

Трансанкционные издержки из пятой группы, классифицируемые как издержки оппортунистического поведения, представляют собой издержки на контроль за недобросовестным поведением контрагента, иными словами, контроль за соблюдением условий сделки и предотвращения оппортунизма, как уклонения от таких условий. Если функции внутреннего контроля выполняют сотрудники фирмы, то такие издержки классифицируются как расходы на заработную плату управленческого персонала и включаются в состав управленческих расходов, отражаемых на счете 26 «Общехозяйственные расходы». В случае, если эти функции осуществляет приглашенные по договору аудиторы или консультанты, то расходы по таким договорам также включаются в состав управленческих расходов на оплату соответствующих услуг и отражаются на том же счете.

Подводя итог, следует подчеркнуть, во-первых, что в системный бухгалтерский учет попадают все транзакционные издержки, имеющие надежную денежную оценку, и арсенала бухгалтерских счетов для их учета вполне достаточно.

Если возвращаться к транзакционным издержкам, не имеющим надежной денежной оценки, и, в силу этой причины, не отраженных на счетах системного бухгалтерского учета, то информацию о них следует раскрывать в пояснительной записке, прилагаемой к финансовой отчетности.

Не стоит забывать и о существовании не описанных учеными, но существующих на практике категорий транзакционных издержек, поскольку этот факт раскрывает большой потенциал в проведении дальнейших научных исследований в их выявлении и описании.

Литература

1. Агеева О.А. Институциональный подход к бухгалтерскому учету и отчетности: необходимость и возможность его применения на современном этапе развития науки // Вестник университета. 2019. № 5. С. 108-115.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
3. Кувалдина Т.Б. Затраты: от первобытного учета до стратегического управления: монография / Т.Б. Кувалдина. Омск: Изд-во «Апельсин», 2009. 352 с.
4. Лягинская Д.А. Метод учета трансанкционных издержек / Д.А. Лягинская, О.В. Демкина // Актуальные проблемы управления – модернизация и инновации в экономике: Материалы 15-й международной науч.-практ. конференции / Государственный у-т управления. М.: ГУУ, 2010. С. 174-176.
5. Панженская И.Г. Методика учета транзакционных издержек / Бухгалтерский учет. 2006. № 19. С. 62-64.

Л.А. Агузарова

д-р экон. наук

О.О. Калоева

(СОГУ им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ГРАЖДАН

Экономический рост – это, прежде всего, стабильное увеличение производительной силы экономики в течение длительного периода времени. Также он является важным фактором, который характеризует экономическое состояние страны. На наш взгляд, выбранная нами тема «Экономический рост как основа повышения уровня благосостояния граждан» является актуальной в наши дни.

Экономический рост, по своей сути, представляет собой первостепенную цель экономической политики абсолютно каждого государства. Уровень общественного благосостояния находится в прямой зависимости от степени эффективности той политики, которая проводится руководством страны по стимулированию экономического роста. Экономический рост является важнейшей и неотъемлемой частью экономического развития, что в свою очередь определяется созданием и реализацией необходимых предпосылок для наиболее эффективного развития всех членов общества.

Экономический рост, разумеется, это общепризнанная экономическая цель общества. Увеличение частных и государственных доходов дает возможность повысить уровень и качество жизни населения, а также предоставляет необходимую материальную базу для решения важных социально-экономических проблем. Важно отметить, что экономический рост значительно увеличивает производственные возможности, что в свою очередь, создает основу для наиболее эффективного достижения экономических целей и перехода на следующий этап развития.

Изучая и анализируя такую проблему, как экономический рост, можно понять: причины, по которым уровень и качество жизни в одном государстве ниже или выше, чем в другом; факторы, которые влияют на уровень и качество жизни населения внутри государства в разные временные периоды; сущность и особенности тех причин, которые способны влиять на экономический рост; методы и способы удержания экономического роста на должном уровне и т.д. [2, с. 5].

Хотим подчеркнуть тот факт, что в зависимости от того, какие именно факторы имеют больший вес в экономике, выделяют два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный экономический рост – представляет собой увеличение общественного производства за счет наращивания одинаковых в качественном отношении факторов производства:

- число занятых работников без повышения их квалификации;
- потребление материальных факторов производства;
- капитальные вложения без улучшения технологии.

Интенсивный экономический рост – это увеличение объемов национального производства за счет более эффективного, интенсивного использования существующих факторов производства:

- расширение производства материальных благ и услуг с помощью внедрения новых, более эффективных технологий, то есть за счет внедрения в производство достижений научно-технического прогресса;

- улучшение организации производства и, следовательно, повышение его эффективности;
- совершенствование использования основных и оборотных фондов;
- постоянный рост квалификации рабочей силы.

Отметим, что в мировой практике данные типы экономического роста в чистом виде не существуют, один тип будет превышать другой. Для того, чтобы определить тип экономического роста, важно понять с помощью каких факторов – количественных или качественных – был осуществлен прирост производства. Два этих типа экономического роста существуют обособленно только лишь в идеальном представлении. В реальной жизни они имеют четкую взаимосвязь между собой и представляют смешанный тип. Данный смешанный тип представляет собой прирост производства с помощью умножения используемого труда и сырья, а также одновременно с этим за счет улучшения технологий производства.

Также следует уделить внимание факторам экономического роста. Факторы экономического роста – это те обстоятельства, процессы и явления, которые способны определять масштабы и темпы долгосрочного роста реального объема национального производства.

Кроме того, к факторам экономического роста можно отнести:

- трудовой потенциал общества;
- капитал;
- природные ресурсы;
- совокупный спрос;
- научно-технический прогресс;
- предпринимательская способность.

К трудовому потенциалу общества относятся факторы экономического роста, которые связаны с качеством рабочей силы. Сюда можно отнести количество рабочей силы, дисциплину, уровень образования, предприимчивость и т.д.

К капиталу относят основные производственные фонды, то есть оборудование, здания и сооружения [4, с. 4374].

Если говорить о природных ресурсах, как о факторе экономического роста, то следует отметить, что они ограничены в природе и их количество и доступность уменьшаются.

Научно-технический прогресс (НТП) – наиболее значимая составляющая экономического роста. НТП представляет собой создание абсолютно новых, максимальноэффективных методов и способов производства продукции.

Предпринимательская способность – включает в себя наличие у некоторой доли населения необходимых качеств, таких как трудолюбие, предприимчивость и т.д. В нынешних условиях весьма важно уделять внимание формированию инновационного мышления.

Также существуют условия экономического роста – которые создают эффективную и благоприятную макроэкономическую среду.

Объективной основой для изменения представлений об экономических целях общества является существование в экономической теории таких явлений, как «Развитие без роста» и «Рост без развития».

Явление «развития без роста» характеризуется не столь существенным увеличением ВВП, в случае довольно высокого уровня национального дохода на душу населения. В странах с подобным явлением существует высокий уровень качества жизни населения, в производстве применяются последние достижения НТП, средства направлены в инвестиционные проекты.

Если говорить о концепции «рост без развития», то следует отметить, что она применяется к развивающимся странам. Источником роста ВВП в этих странах является экстенсивное использование материальных, трудовых и природных ресурсов. Результаты роста ВВП распределяются весьма неравномерно, происходит увеличение расслоения населения, что влияет на рост бедности.

По нашему мнению, развитие при любом подходе должно преследовать первостепенную цель, которая базируется на лозунге – «все для человека». Абсолютно любая сфера развития – экологическая, политическая, научно-техническая и другие, должны быть построены в соответствии с главной целью – повышением уровня и качества жизни населения. Все остальные аспекты – это лишь средства на пути достижения поставленной цели.

Далее следует уделить внимание анализу качества и эффективности экономического роста в России, его факторам, чтобы разобраться, каких перспектив, положительных или отрицательных, нам ожидать.

Особое значение в экономике России занимает проблема экономического роста. Его эффективность выражается в освоении новых производств, в улучшении качества национальных товаров и услуг и повышение их конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, углубление специализации и кооперации производства, повышение интеллектуального потенциала, освоении новых передовых технологий, а также преодоление «Х-неэффективности» за счет улучшения менеджмента.

В современной России существует довольно низкий уровень инновационной активности. Экономический рост будет иметь смысл в сочетании с социальной стабильностью, которая имеет качественное содержание. Оно имеет выражение в социальной защите нетрудоспособного населения, а также безработных; безопасных условиях труда и жизни людей; поддержке полной и эффективной занятости.

Приоритетным направлением структурных мер на ближайшую перспективу должна быть политика, направленная на рост капиталовложений в инновационное производство, но при условии сохранения уровня жизни населения.

В заключении, мы бы хотели отметить, что новые прорывные проекты послужат экономическому росту. Также экономические показатели (уровень инфляции, темп роста ВВП и нефтяные котировки) постепенно начнут приходить в норму, а это будет говорить об успешной адаптации экономики России к новым реалиям, о выходе ее на путь роста, где подходящая ситуация позволит экономике российской «...дышать более спокойно, больше инвестировать и больше расти...».

Литература

1. Агузарова Л.А. Методы государственного регулирования процессов воспроизводства социально-трудового потенциала в депрессивных регионах Северо-Кавказского федерального округа. // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 8. С. 23-28.

2. Агузарова Л.А. Социальная политика депрессивных территорий в условиях модернизации экономики: стратегии и инструменты. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 6(54). С. 5.

3. Агузарова Л.А., Агузарова Ф.С. Формы и методы налогового контроля в Российской Федерации: монография. Владикавказ, 2019.

4. Artemenko D.A., Aguzarova F.S., Artemenko G.A., Novoselov K.V., Vertakova Y.V. MEDIA RESOURCES IN EDUCATION: THE TAXATION ASPECT

// В сб.: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020 Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA). 2019. С. 4372-4376.

5. Агузарова Л.А. Социальное партнерство в развитии трудового потенциала депрессивных территорий // В сб.: Актуальные проблемы науки в современной России. Сб. статей студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 69-73.

О.В. Азоева

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОНЛАЙН-КУРСОВ В ПРЕПОДАВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В ВУЗЕ (МЕТОДИКА, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ)

Аннотация. *В условиях формирования «цифровой экономики» и нового информационного пространства должно изменяться содержание образовательных методик и технологий преподавания. В статье рассматриваются принципы внедрения информационно-коммуникационных технологий в практику преподавания экономических дисциплин в ВУЗе с учетом требований образовательных стандартов нового поколения. Рассматриваются методические особенности преподавания экономической теории, опыт использования онлайн-курсов в преподавании экономических дисциплин, возникающие проблемы, и пути их решения.*

Ключевые слова: *цифровизация образования; методика преподавания; экономические дисциплины; онлайн-курс; электронные образовательные ресурсы.*

Студенты XXI века учатся в период формирования новой, цифровой экономики и нового информационного общества. Информационные технологии активно вторгаются во все сферы образования – среднего, профессионального и корпоративного. Цифровое образование по темпам роста за период 2012-2017гг. значительно опережало традиционные сегменты мирового рынка образования, достигая в среднем 23% в год. [3]. К сожалению, приходится признать, что Россия в вопросах массового использования электронного обучения значительно отстаёт от развитых стран Европы, Северной Америки, Южной и Юго-Восточной Азии. В разработанном в соответствии с Указом Президента РФ от 09.05.2017 № 203 Паспорте приоритетного проекта «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации» поставлена задача увеличить количество студентов, прошедших обучение на онлайн-курсах с 30тыс.чел. в 2017году до 5 млн чел. к 2025 году [1].

С появлением качественно новых информационных-коммуникационных технологий и образовательных ресурсов должна изменяться и сама методика преподавания. Она должна соответствовать новым требованиям и обеспечивать эффективность образовательного процесса.

Изучение экономической теории является ключевым звеном экономического образования. В российских вузах, как и в большинстве вузов стран Европы, Америки и Азии при подготовке бакалавров по экономическим направлениям обязательными являются экономико-теоретические дисциплины,

такие как экономическая теория, микро- и макроэкономика уровней 1 и 2, история экономических учений, институциональная экономика, теория отраслевых рынков и др.

Изучение этих дисциплин должно сформировать у студентов общекультурные и профессиональные компетенции и способности к применению основных понятий, методов и моделей экономической теории в профессиональной деятельности, позволяющие анализировать и прогнозировать поведение экономических агентов на различных рынках, понимать принципы функционирования рыночного механизма, его возможности и ограничения, роль государственной политики и на основе этого оценивать современные тенденции развития экономики страны.

Ориентированное на подготовку экономистов-практиков обучение экономической теории должно отвечать следующим требованиям:

1. Применение экономической теории в качестве методологической основы для эффективной практической деятельности, подтверждаемое примерами из реальной экономики.

2. Сокращение присущих экономической теории упрощений и допущений, противоречащих практике.

3. Организация занятий таким образом, чтобы стимулировать студентов к системному и критическому осмыслению ситуации, готовности к дискуссии, принятию нестандартных решений.

4. Тренировка навыков применения расчетов экономических показателей для выбора и обоснования эффективного решения.

Использование традиционных технологий обучения (аудиторные лекционные и практические занятия, самостоятельное изучение литературы) не могло в полной мере соответствовать этим требованиям в силу невозможности быстрого поиска и обновления материала, применения коммуникационных и интерактивных технологий. Инновационные образовательные ресурсы, использующие цифровые и Интернет-технологии, способны обеспечить изучение экономической теории с учетом современных требований профессионального рынка.

К 2008 году сформировалась принципиально новая методика образования под названием MOOC (Массовые Открытые Онлайн Курсы) или англ. MOOC – Massive Open Online Course), которая к настоящему времени стала вполне привычной. Стандартный курс MOOC включает видеолекции, состоящие из нескольких частей по 10-20мин., задания для промежуточного контроля и финальный экзамен. В качестве промежуточного и итогового контроля может использоваться онлайн-тестирование. Для самостоятельной работы к курсу может прилагаться список литературы, периодических, научных публикаций и справочного материала по изучаемой теме. Режим обучения может проходить в свободном режиме или подчиняться определенному расписанию (продолжительность – от двух недель до нескольких месяцев, с указанием даты сдачи контрольных заданий). Возможно проведение онлайн-конференций, когда преподаватель отвечает на вопросы. В большинстве MOOC студенты могут обмениваться информацией на форуме, посвященном прохождению конкретного курса, оставить свои вопросы и комментарии. [2, с.445]

Достоинствами онлайн-обучения являются:

1. Интерактивность (наличие многочисленных каналов коммуникации обучаемого с преподавателем, а также с остальными слушателями, например деловые игры, тренинги, круглые столы, метод анализа ситуаций (case study), просмотр и последующее обсуждение видеофильмов или новостных сюжетов).

Интерактивные методы позволяют организовать учебный процесс в формате диалога, помогают студентам анализировать проблемные ситуации, обсуждать и находить эффективные пути их решения, выражать свои мысли на профессиональном языке, что несомненно пригодится им в профессиональной деятельности. Деловые и ролевые игры дают возможность применения теоретических знаний на практике. Видеоматериалы позволяют наблюдать ситуацию визуально, лучше понять ее, критически осмыслить и сделать объективные выводы. Преимущество интерактивных методов заключается в том, они способствуют лучшему пониманию экономических концепций, улучшению способности запомнить экономические термины и показатели, создают эмоциональную и комфортную обстановку в процессе обучения.

2. Онлайн обучение позволяет общаться с преподавателями самой высокой квалификации из самых известных университетов России и мира. И каждый студент дистанционного курса имеет возможность пообщаться с ведущим лично.

3. Быстрая обратная связь и оценка.

4. Возможность бесплатного онлайн-обучения и индивидуального свободного графика прохождения курса.

5. Разнообразие в подаче учебного, справочного и информационного материала (видеоролики, текстовые документы, базы данных, аудиофайлы, обсуждения на форумах и в соцсетях).

6. Структурированная подача материала.

К недостаткам онлайн-обучения можно отнести:

- необходимость наличия у студентов высокой степени мотивации и самоконтроля;
- отсутствие непосредственного контакта преподавателя и студента и, как следствие, обратной связи, эффективно работающий на оффлайн-занятиях;
- отсутствие надежного контроля за прохождением конкретным студентом курса и выполнением заданий.

Считается, что наиболее полное использование Интернет-технологий возможно при изучении профессиональных и специальных дисциплин, поэтому онлайн-курсы по общепрофессиональным дисциплинам менее востребованы и, как следствие, их разработка идет менее активно. Это подтверждает и проведенный автором анализ наличия онлайн-курсов по дисциплинам экономической теории, предлагаемых существующими в русскоязычном интернете образовательными площадками. Лидером среди них является проект «Открытое образование» (26% от общего контента), но, как видно из таблицы, курсов по экономической теории предлагает всего 4 из 431, размещенных на сайте. Наибольшее внимание дисциплинам экономической теории уделено разработчиками курсов на площадке Coursera, а на таких популярных площадках, как Универсариум, Лекториум, Uniweb курсов по экономической теории не представлено совсем.

Согласно составленному в 2016 г. рейтингу российского онлайн-образования [4], абсолютным лидером среди выбранных для исследования 420 онлайн-курсов, подготовленных российскими авторами, является НИУ ВШЭ – 22% от всего объема. На существенном отдалении от лидера идут МГУ, МГИМО, СПбГУ, РАНХиГС. НИУ-ВШЭ является также лидером по внедрению on-line курсов в образовательный процесс. Начиная с 2017 г. каждый студент «вышки» обязан включить в свой учебный план онлайн-курс. Есть курсы обязательные, их около 30 процентов, а 70% – курсы по выбору. Однако, в других российских вузах такое развитие идет намного медленнее и реализуется исключительно по их инициативе.

Таблица

Крупнейшие русскоязычные образовательные интернет-площадки и размещенные на них on-line курсы по дисциплинам экономической теории

<i>Название ресурса/ ссылка на сайт</i>	<i>Доля от общего контента (в%) [4]</i>	<i>Предлагаемые on-line курсы по экономической теории</i>
Проект «Открытое образование»/ www.openedu.ru	25	1. Микроэкономика: промежуточный уровень 2. Экономика 3. Макроэкономика 4. Экономика общественного сектора
Coursera/ www.coursera.org	22	1. Микроэкономика (вводный курс) 2. Макроэкономика (вводный курс) 3. Основы микроэкономики (Microeconomics Principles) 4. История экономической мысли (History of Economic Thought) 5. Экономика для неэкономистов (Economics for non-economists) 6. Институциональная экономика (Institutional economics) 7. Макроэкономика (Macroeconomics) 8. Теория отраслевых рынков (Industrial Organization)
	20	нет
Uniweb/ http://uniweb.ru	17	нет
Лекториум/ https://www.lektorium.tv	6	нет
Интуит (Национальный открытый университет)/ www.intuit.ru	нет данных	1. Экономическая теория 2. Введение в микроэкономику 3. История экономических учений 4. Макроэкономика

Начиная с 2016 г. Правительство и, в частности Минобрнауки, принимают участие и финансирует разработку и реализацию цифровых решений в сфере науки и образования, которые откроют новые возможности как для студентов, так и преподавателей. В соответствии с этим планируется: создать информационный ресурс (портал) для всех уровней образования, доступный всем категориям граждан; разработать и поддерживать 3,5 тыс. онлайн-курсов; принять нормативные акты, позволяющие осваивать размещенные на портале курсы как части основных и дополнительных профессиональных образовательных программ.

Минобрнауки планирует провести эксперименты, целью которых будет сравнение эффективности новых образовательных моделей, использующих онлайн-курсы, с привычными формами учебного процесса, основанными на аудиторных занятиях с традиционными учебными материалами. После всестороннего анализа результатов будут сформированы оптимальные модели использования онлайн-курсов в образовательном процессе, которые будут рекомендованы к внедрению в российских ВУЗах. В какой степени эти рекомендации коснутся общепрофессиональных дисциплин и, в частности, экономической теории, пока не известно.

Литература

1. Паспорт приоритетного проекта «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации» (утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам, протокол от 25 октября 2016 г. № 9). – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/8SiLmMBgjAN89vZbUUtmuF5lZYftvOAG.pdf> (дата обращения: 26.10.2019).
2. Азоева О.В. Цифровизация образовательной среды российских ВУЗов: опыт, проблемы, перспективы // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика: материалы II Международного научного форума. Вып. 5 / Государственный университет управления. М.: Издательский дом ГУУ, 2018. С. 444-449.
3. Онлайн-образование (мировой рынок). – Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Онлайн-образование_\(мировой_рынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Онлайн-образование_(мировой_рынок)) (дата обращения: 26.10.2019).
4. Рейтинг российского онлайн образования – 2016. Подготовлен проектом CourseBurg.ru. – Режим доступа: https://courseburg.ru/wp-content/uploads/2016/12/Reyting_izdateley_massovyih_onlayn_kursov.pdf (дата обращения: 27.10.2019).

Т.В. Алесинская
канд. техн. наук, доц.
Д.В. Арутюнова
канд. экон. наук, доц.
(ЮФУ, г. Таганрог)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕМ В ВУЗЕ

Современный этап политических, социальных и экономических преобразований диктует особенные экономико-правовые условия осуществления хозяйственной деятельности, что, в свою очередь, приводит к появлению новых и модификации существующих направлений профессионального образования. Развитие рыночных отношений формирует качественно иной сегмент в области подготовки кадров, обеспечивающий регионы России образовательными услугами. Актуальной для отечественной системы образования становится концентрация на бизнес-образовании [8, с. 25]. Параллельно данному тренду формируется тренд нивелирования значимости высшего образования в общественном мнении, что приводит к ослабеванию роли системы высшего образования.

Согласно статистике, в России резко снизилось количество подростков, желающих поступать в вузы – до 47% к 2019 г. По данным Superjob, в 2010 г. этот показатель держался на уровне 80% [15]. Исследование Высшей школы экономики, проведенное в 2017 г., показало, что только около 55% дипломированных работников занимают позиции специалистов высшего уровня квалификации. Согласно расчетам ВЦИОМ, сделанным в 2019 г., по специальности трудится в наши дни только 51% россиян. Причем 28% граждан РФ вообще никогда не работали по полученному в учебном заведении профилю [10].

С другой стороны, наблюдается тренд сокращения бюджетных мест в вузах по определенным направлениям подготовки. По прогнозам, число бюджетных мест в вузах России к 2024 г. Сократится на 17% по сравнению с 2019 г., а абитури-

ентов станет больше на 15%, поэтому возможность получить высшее образование за счет государства значительно уменьшатся. Согласно докладу правительства РФ, Федеральному собранию о политике в сфере образования, показатель контрольных цифр приема в 2017 году составлял 575,7 тыс. мест, затем он вырос до 597,6 тыс. и к 2019 г. снизился до 518,4 тыс. В 2020 г. прогнозируется его дальнейшее снижение на 2% и далее на 4% ежегодно – до 432,4 тыс. бюджетных мест в 2024 г. [7].

Тренды высшего образования формируются под воздействием тенденцией глобализации, трансформационных процессов и когнитивации [6, с. 111]. В качестве наиболее значимых тенденций в системе высшего образования можно выделить такие как:

- глобальная академическая инфляция;
- стирание границ между высшим, средним, дополнительным и любым другим образованием;
- приоритет опыта и наличия компетенций, а не образования у претендента на должность;
- развитие рынка корпоративного образования;
- появление нишевых и специализированных учебных заведений, способных быстрее адаптироваться к изменениям [11].

Представленные тенденции влекут за собой ряд проблем, требующих решений. Среди наиболее значимых проблемных вопросов, стоящих перед системой высшего образования, можно выделить следующие:

- неполнота представлений потребителей образовательных услуг о рыночных перспективах;
- увеличение значимости проблемы качества и доступности образования;
- необходимость производства знаний, а не только их транслирования;
- рассогласованность требований государства и непосредственных потребителей к содержанию услуг высшей школы;
- инертность системы высшего образования [1, с. 49].

В условиях быстрой смены технологий и обновления информации повышаются требования к системе высшего образования: знания в настоящее время не являются величиной постоянной, а скорее представляют собой некий фундамент, базу для постоянного наращивания и совершенствования. Это формирует такие требования к системе высшего образования, как непрерывность образования, формирование компетенций (а не знаний в чистом виде), практическая ориентация знаний, междисциплинарность и др.

Основным вопросом остается разрыв между ожиданиями бизнеса и уровнем подготовки выпускников. Решения представленных задач лежат в плоскости реализации интеграционной стратегии взаимодействия вузов с иными экономическими субъектами через трансформацию как текущей деятельности, так и стратегического видения.

Данный тезис подводит процесс исследования к необходимости изучения и учета институциональной природы высшего образования. В рамках институционального подхода образование рассматривается как элемент системы социально-экономических отношений, отражающей взаимодействие социальных групп и общностей для достижения целей и выполнения задач обучения, социализации, воспитания, развития личности, профессиональной подготовки, удовлетворения иных образовательных потребностей индивидов [1, с. 51]. Данное определение полностью раскрывает концепцию современного высшего образования в контексте интеграционных процессов с другими институтами, системами и подсистемами. Рассматривая сущностные характеристики высших учебных заведений, становится очевидно, что отдельные элементы системы

образования, в том числе и вузы, институциональны по своей природе, а следовательно, имеют свой институциональный дизайн. Таким образом, в сложившихся условиях основные задачи управления должны исходить не только от понимания вуза как субъекта рынка, а от вуза как участника институциональной экономики. При этом актуален учет формальных и неформальных правил, который позволит реально оценивать последствия принимаемых управленческих решений на всех уровнях образовательных структур.

Основываясь на методологии стратегического управления, построение эффективной системы реализации образовательной деятельности, следует начать с анализа:

- трендов внешней среды, формируемых запросами потребителей;
- технологических трендов в образовательной деятельности.

Внешняя среда с точки зрения образовательной деятельности представлена широким и разнообразным кругом стейкхолдеров, в том числе, работодателями, родителями, абитуриентами, государством, обществом в целом. Подготовка конкурентоспособных кадров для разных отраслей экономики невозможна без создания инновационной образовательной среды путем включения в образовательный процесс всех заинтересованных субъектов, в том числе представителей профессиональных сообществ и потенциальных работодателей [9, с. 38]. Актуальным форматом междисциплинарного взаимодействия образовательных учреждений и бизнес-структур становится проектная деятельность [2], [12, с. 418].

Технологические тренды базируются на информационном, образовательном и психологическом аспектах. Наибольшее распространение в системе современного высшего образования получили такие технологии, как наставничество, система управления знаниями, создание системы поддержки качества, технологии e-learning и онлайн обучения, «обучение в неформальной обстановке», использование социальных медиа, технологии мобильного образования, геймификация [5].

Особую актуальность приобретает ориентация высшей школы на подготовку специалиста, имеющего не только хорошие знания в профессиональной сфере (hard skills), но и умеющего правильно оценить сложившуюся ситуацию, принять соответствующее решение, способного эффективно взаимодействовать с окружающими людьми (soft skills) [4, с. 19], [13, с.215], [14, с. 145].

Рассуждая о тенденциях рынка труда следует учитывать и социальные тенденции. Несмотря на споры о поколении Y, нельзя отрицать, что карьерные цели большинства молодых выпускников вузов отличаются от карьерных планов предыдущих поколений: 55% из них на работе чувствуют себя невовлечёнными в процесс [3, с. 61]. Отсюда и переход от модели «стандартизированного» выпускника к модели уникальной личности [2].

Таким образом, решение вопросов трансформации образовательной деятельности должно быть построено на тесном взаимодействии описанных двух направлений исследования. Трансформация системы высшего образования под требования «заказчиков» возможна путем реализации технологических инноваций в образовательном процессе. Образовательные технологии становятся инструментом адаптации и интеграции системы высшего образования в современной экономике знаний.

Реализация обозначенных задач лежит в плоскости переосмысления содержания профессионального и бизнес-обучения как в целом, так и ее отдельных структурных единиц. Примером могут служить варианты экосистем развития предпринимательских компетенций: в локальном масштабе – площадки Бизнес-клубов учебных заведений, в глобальном – пространство коллективной

работы «Точка кипения», создаваемые в рамках программы Национальной технологической инициативы. При этом формат Бизнес-клуба реализует лидерство вузов и кафедр в процессах инициации, планирования и организации междисциплинарной проектной деятельности. В то время как пространство «Точки кипения» предоставляет необходимую современную эргономичную инфраструктуру для проведения конкретных мероприятий и вовлечения сообществ.

Литература

1. Арутюнова Д.В. Система высшего образования как институт экономики знаний // Новые институты для новой экономики. Сб. материалов XII Международной научной конференции по институциональной экономике. 25-29 апреля 2018 г. Казань: Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета, 2018. 428 с.
2. Арутюнова Д.В., Алесинская Т.В. Управленческие функции экосистемы вуза как фактор трансформации системы высшего образования// Материалы IV Международной научной конференции «Междисциплинарность в современном социально-гуманитарном знании – 2019» (г. Ростов-на-Дону, 20-22 июня 2019).
3. Виссема И., Воевода Е.В., Белогуров А.Ю., Касаткин П.И., Махмутова Е.Н., Шишлова Е.Э. Университет третьего поколения в стратегии развития современного образования (круглый стол) // Высшее образование в России. 2018. № 5. С. 59-72.
4. Жадько Н.В. «Мягкий» навык как единица содержания интенсивного профессионального и бизнес-обучения // Научные исследования в образовании. 2011. № 8. С. 19-22.
5. Иванова А. Десять трендов современного образования // Сайт НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/news/science/63841790.html>
6. Клейнер Г.Б. Управление предприятиями и экономика знаний// Финансы и бизнес. 2006. № 1. С. 111-118.
7. Количество бесплатных мест в российских вузах уменьшится на четверть // Сайт Интерфакс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/russia/666341>
8. Конькова О.М. Современные требования к бизнес-образованию // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 3-2. С. 25-30.
9. Курмангулов А.А., Решетникова Ю.С., Багиров Р.Н. «Фабрика процессов» – новый формат организации образовательного процесса в высшем учебном заведении// Высшее образование в России. 2018. № 5. С. 37-40.
10. Падение популярности высшего образования: трагедия или естественный процесс? // Мультипортал KM.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.km.ru/v-rossii/2019/06/24/obrazovanie-v-rossii/847501-padenie-populyarnosti-vysshego-obrazovaniya-tragediy>
11. Почему во всём мире обесценилось высшее образование // Сайт Фактрум. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.factroom.ru/obshchestvo/higher-education-problem>
12. Сагинова О.В., Гришина О.А., Штырно Д.А. Проектное обучение студентов на основе заказов малых и средних предпринимательских структур // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 3. С. 417-425.
13. Хасанова Г.Б. Требования работодателей к выпускникам инженерных вузов // Вестник Казанского технологического университета. 2012. № 20. С. 215-217.

14. Шрайбер А.Н. Методика формирования soft skills (мягких навыков) у студентов вузов через систему дополнительного профессионального образования // Мир науки, культуры, образования. 2018. № 2(69). С. 145-147.

15. Ячина Е. Эксперт объяснил снижение числа желающих получить высшее образование // Сайт Postupi.online. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://postupi.online/journal/novosti-obrazovaniya/ekspert-obyasnil-snizhenie-chisla-zhelayushchih-poluchat-vysshee-obrazovanie/>

Л.Г. Ахмаева
канд. экон. наук
(ГУУ, г. Москва)

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Являясь одним из наиболее значимых нематериальных активов, культура не только отличает одну организацию от другой, но предопределяет успех ее функционирования в долгосрочной перспективе. Быстрее других развивается именно та организация, которая имеет хорошо развитую организационную культуру. Поэтому в настоящее время многие организации стараются сформировать такую организационную культуру, которая обеспечила бы им лояльность потребителей и прибыльность в долгосрочном периоде. Организации, которым это удалось, создали внушительную лояльную клиентскую базу и опередили своих конкурентов по темпам роста доходов и по другим экономическим показателям.

С середины 90-х годов XX века стало очевидно, что мир входит в новую постиндустриальную эру, главной чертой которой является переход к интеллектуальной экономике, движимой инновациями [1]. Современный рынок все более превращается в рынок новинок, ибо новизна стала важнейшим свойством продукции и услуг, от которого напрямую зависит их конкурентоспособность. Производители обеспечивают свои лидирующие позиции за счет использования новейших технических разработок, применения уникальных технологий и ноу-хау. Даже в экономиках многих развивающихся стран (Бразилия, Таиланд, Индия, Индонезия и т.д.) происходит глубокая структурная перестройка, выражающаяся в наращивании расходов на разработку новейших технологий и всемерное поощрение внедрения новой техники и технологий. Мировой рынок наукоемкой продукции развивается высокими темпами.

В современной экономике главным фактором развития организации является инновационная деятельность – комплексная и динамичная экономическая категория, требующая по своей сути и характеру постоянного изучения, отслеживания и анализа. А в основе успехов и неудач инновационной деятельности организации часто лежат причины, относящиеся к её организационной культуре. Стиль руководства, психологический климат в коллективе, сложившийся имидж компании влияют на производительность труда и, в конечном итоге, на конкурентоспособность продукции и на объем прибыли.

Впервые понятие «организационная культура», являющееся одним из базовых в менеджменте, было введено выдающимся отечественным «психотехником» А.К. Гастевым (20-е гг. XX в.), [2] который вкладывал в это понятие управленческий смысл. Теоретическое и концептуальное осмысление

этого понятия началось с конца 30-х гг. (Ч. Барнард, 1938) и продолжается до сих пор.

Важнейшие свойства организационной культуры включают в себя:

- индивидуальная автономность – степень ответственности, независимости и возможности проявления инициативы в организации;
- структура – взаимодействие органов управления и отдельных лиц, действующих правил, прямого руководства и контроля;
- направление – уровень формирования целей и перспектив деятельности организации;
- интеграция – степень поддержки отдельных частей (субъектов) организации в целях обеспечения скоординированной деятельности;
- управленческое обеспечение – степень обеспечения четких коммуникационных связей в организации;
- поддержка – уровень помощи подчиненным, оказываемой руководителями;
- стимулирование – степень зависимости вознаграждения от результатов труда;
- идентифицированность – степень отождествления работников с организацией;
- управление конфликтами – степень разрешаемости конфликтов;
- управление рисками – степень поощрения инноваций и принятия на себя риска.

Названные характеристики отражают как структурный, так и поведенческий аспекты. Любая организация может быть подвергнута анализу и подробно описана на основе перечисленных выше параметров и свойств.

Сильная организационная культура способствует развитию организации, а развитие невозможно без инноваций.

Австрийский ученый И. Шумпетер [3] в 30-е годы XX века ввел понятие инновации, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

Анализируя различные определения инновации, существующие сегодня в литературе, можно выделить такие содержащиеся в них общие элементы, как:

- новизна (абсолютная или относительная);
- прикладная значимость (и идея, и претворение ее в жизнь);
- нацеленность на прибыль (в отличие от перемен);
- отношение к инновации, как к процессу.

В литературе выделяется большое число разновидностей инноваций по их принадлежности к какой-либо классификационной группе. Достаточно полную классификацию инноваций предложил российский ученый А.И. Пригожин [4], [5]. Им было предложено классифицировать инновации по следующим признакам:

1. По распространенности (единичные, диффузные);
2. По месту в производственном цикле (сырьевые, обеспечивающие, продуктовые);
3. По преемственности (замещающие, отменяющие, возвратные, открывающие, ретровведения);
4. По охвату ожидаемой доли рынка (локальные, системные, стратегические);
5. По инновационному потенциалу и степени новизны (радикальные, комбинаторные, совершенствующие).

Процесс создания, применения и распространения продукции и технологий, обладающих научно-технической новизной и удовлетворяющих новые общественные потребности, называется инновационным. В результате инновационного процесса появляется реализованное, использованное изменение – инновация. Для осуществления инновационного процесса большое значение имеет диффузия – распространение во времени уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. Инновационный процесс имеет циклический характер и проходит поэтапно:

1 этап – проведение поисковых НИР, в ходе которых происходит выдвижение научно-технических идей о материализации имеющихся теоретических знаний и открытий.

2 этап – прикладные НИР.

3 этап – опытно-конструкторские и проектно-конструкторские работы, связанные с разработкой аванпроектов, эскизно-техническим проектированием, выпуском рабочей конструкторской документации, изготовлением и испытанием опытных образцов.

4 этап – процесс коммерциализации нововведений от запуска в производство и до выхода на рынок и далее по основным фазам жизненного цикла товара. Реакция рынка еще не известна.

Восприимчивость людей к новым идеям, их готовность и способность к поддержке и реализации новшеств во всех сферах жизни общества определяется инновационной культурой, которая неразрывно связана с организационной культурой. Организационная культура отражает ценностную ориентацию человека, закрепленную в мотивах, знаниях, умениях и навыках, а также образах и нормах поведения, в том числе, ориентацию на инновации.

В то же время инновационный процесс предполагает интеллектуальную деятельность, но не отвлеченную, а практически связанную с овеществлением и коммерциализацией изобретений, новых технологий производства продукции, оказания услуг, и бесспорно, принятия управленческих решений в производственной, финансовой и административной деятельности.

Интенсивность нововведений зависит от размера организации. При этом существуют два диаметрально противоположных подхода к вопросу о соотношении интенсивности нововведений и размера фирмы. В основе первого лежит гипотеза Й. Шумпетера [3], согласно которой крупные организации с сильными монопольными позициями на рынке сбыта в наибольшей степени способствуют механическому прогрессу, интенсивности разработки и внедрению новшеств. Очевидно, что крупные организации обладают большими возможностями для финансирования научных исследований. Большое количество эмпирических исследований связи масштабов организации и количества запатентованных изобретений привели к различным заключениям.

Часть исследователей обнаружила, что расходы на НИОКР увеличиваются пропорционально размеру организации, другие сделали вывод, что они действительно увеличиваются более чем пропорционально по сравнению с размером организации. То есть был сделан вывод, что отношения между размером организации и введением новшеств приблизительно пропорциональны. Правильнее в этом случае говорить не о непосредственном введении новшеств, а об интенсивности их разработки. Одно из крупнейших исследований в этой области было проведено Ф. Шерером [6] в середине 80-х годов, в котором он использовал данные Американской Федеральной торговой компании по бизнесу, чтобы оценить эластичность НИОКР, проводя сравнения продаж фирм 196 отраслей промышленности. В результате исследований он

доказал зависимость увеличения прибыли от размера организации приблизительно для 20% отраслей, постоянства прибыли для менее, чем 3/4 отраслей и уменьшение прибыли менее, чем в 10% отраслей. При этом исследования Ф. Шерера как и большинство других, отслеживающих данный подход, ограничивалось только рассмотрением крупных организаций. Ряд исследователей включили в рассмотрение большой спектр размеров организаций. При этом было обнаружено, что интенсивность НИОКР увеличивается более чем пропорционально по сравнению с размером организации в небольших компаниях, а в больших компаниях существует линейная зависимость.

Второй подход основывается на положении, что малые организации более эффективны в разработке и внедрении новшеств. Выделим основные преимущества малых организаций перед крупными в инновационной деятельности, обобщая данные различных исследований.

Во-первых, малые организации более гибкие и легче перестраиваются и приспосабливаются к внешней среде. Во-вторых, малые организации обычно концентрируют усилия на исследованиях на одной научной разработке, в то время как крупные корпорации одновременно осуществляют несколько десятков и сотен программ, что приводит к распылению ресурсов, прежде всего, научных (при том, что до 90% разработок могут быть не нужны организации или не могут быть использованы). В-третьих, издержки производства у крупных организаций ниже, поэтому при выпуске стабильной номенклатуры продукции они имеют неоспоримые конкурентные преимущества на рынке перед малыми фирмами. Это побуждает малые организации уделять постоянное внимание диверсификации производства, выпуску новой продукции. В-четвертых, крупные организации более бюрократичны, в связи с чем рискованные идеи в организациях со сложной структурой могут быть просто заблокированы. Также крупным организациям присущи высокая концентрация научных ресурсов, жесткое регламентирование их деятельности, изолированность отдельных подразделений и разработчиков. Все это определяет тот факт, что нововведения у малых предприятий на 1/3 выше, чем у крупных. В небольших организациях США период внедрения нововведений составляет приблизительно 2,2 года, в крупных – 3,1 года. Отношение организаций к нововведениям трансформируется в зависимости от их размеров, времени функционирования.

Рост организации приводит к изменению ее организационной структуры, более жесткой регламентации деятельности, что предопределяет противодействие различным нововведениям и изменениям производства. Здесь необходимо отметить, что сам механизм научно-технического прогресса обуславливает противоречивость инновационных процессов. С одной стороны, любая организация стремится к максимизации прибыли, учету требований рынка, что стимулирует НИОКР, с другой стороны, крупные организации стремятся не допустить обесценивания основного капитала, быстрее окупить инвестиции, им самим часто невыгодно заниматься освоением новых разработок из-за риска крупных убытков. Исследования взаимосвязи между размерами организаций и их инновационной активностью не привели к однозначному результату. Обобщив имеющийся опыт, можно сделать вывод: возможность к нововведениям определяется научно-технической базой, которая приблизительно одинакова для всех организаций. Стремление к нововведениям зависит от психологических, организационных и экономических факторов. Следовательно, оно выше у малых организаций. Таким образом, здоровая организационная культура вне зависимости от размера организации, является ключевым фактором, напрямую влияющим на инновационную активность компании.

Литература

1. Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 5.
2. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании. М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2003. 456 с.
3. Шумпетр Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
4. Пригожин А.И. Перестройка: переходные процессы и механизмы. М.: Наука, 1989. 158 с.
5. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). М.: Политиздат, 1989.
6. Управление организацией: учебник \ Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001. 669 с.

S.V. Bazhenov

PhD (Philosophy)

(Science Horizons Foundation, Moscow, Russia)

E.Y. Bazhenova

PhD (Economics), Associate Professor

(South Federal University, Rostov-on-Don, Russia)

THE POSSIBILITIES OF USING BLOCKCHAIN TO FORM THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE ACADEMIC WORLD SYSTEM¹

Abstract. *The system of the academic world (SAW) is a system of socio-economic type. To analyze the state and dynamics, we use methodological studies. We pay special attention to the problem of applying technologies that ensure the effectiveness of the emerging institutions of the academic world system. For this, we use a synthesis of two research methods: systemic and institutional. In accordance with this approach, aimed at increasing the level of orderliness and organization in the system under the influence of institutional organization and increasing the level of complexity.*

In this article, we consider a method for constructing a multi-level model, which involves four sequential actions: (1) the choice of a system-forming element; (2) analysis of the interaction «system-forming element – academic relations»; (3) selection of a system-forming function; (4) theoretical construction of the institutional environment of a multi-level system of the academic world.

Further, we conclude that the systemic method, supplemented by the institutional one, allows us to raise the analysis of economic phenomena within the academic world to a qualitatively new level. We also argue that the use of blockchain technology to shape the institutional environment of the academic world system helps reduce the risk of falling into institutional traps.

Keywords: *system-institutional analysis, institutional environment, the system of the academic world, blockchain.*

The formation of the institutional environment of the academic world system (SAW) as a subsystem of socio-economic systems is studied in the framework of systemic-institutional theory. To analyze the processes of institutionalization of SAW, we supplement the institutional component of the system-institutional approach with

the principles of the epigenetic theory of evolution (Glass, 1951; Levit, Hossfeld, & Olsson, 2006; Waddington, 1968). According to this theory, the fundamental is the influence of a combination of factors affecting ontogenesis. The evolution of the general organization of the system in the process of development forms its institutional environment. Evolution, on the other hand, is the transformation of one stable development trajectory. As a result, the institutional environment develops along new paths, and new forms of institutions are created or integrated. Fixing them in the system and creating a new sustainable development path (DeAngelis & Mooij, 2005; Hubbell, 2006). Institutional phenomena can occur spontaneously due to the spontaneous interaction of business entities. It is assumed that formal and informal rules and their changes correspond to each other according to the principle of «congruence of institutions» (Олейник, 2005).

If the result of past events is a suboptimal state of the academic world system from which there is no instant exit, a blocking phenomenon or an institutional trap is formed (Polterovich, 2008). It blocks the behavior of the behavior of subjects in the SAW, which controls not rational considerations, but routines. If the emerging external environment blocks the action of entire institutions, that is, or the institution continues to develop within the initial trajectory, even if it is in a deadlock. The only way to overcome the blockage is the transition from the primacy of technology to the centralized formation of the institutional environment for the decentralized formation of all informally educated, but naturally established, useful institutions (Polterovich, 2008). The use of blockchain technologies becomes necessary for this, which allows us to study the multiplicity of subjects and «subjective perception (models, theories) that allow all people to explain the world around them» (North, 1990, p. 41). Such a definition of ideology implies the concept of a subjective assessment of the justice of the institutional system by the criterion of effectiveness.

According to the systemic-institutional approach to the study of the evolution of the academic world system, the transition from one historical stage of its development to another occurs through an increase in orderliness and organization under the influence of its institutional organization and an increase in the complexity of its level (Афанасьев, 1980, pp. 180-181). Receptions and methods of using systemic and institutional principles for theoretical analysis of the institutional system of the academic world complement each other.

Of all the stages of theoretical knowledge of the phenomenon of institutionalization of the SAW, the most difficult is the stage of creating its conceptual multi-level model, within which a system-institutional analysis of the formed institutional environment should be carried out. The procedure for constructing a multi-level model involves the following sequence of actions:

1. The theoretical rationale for the selection of the backbone element, the starting point of the system;
2. The analysis of the interaction «system-forming element – academic relations» and the theoretical justification of the institutional-evolutionary modifications of the system-forming element;
3. The theoretical justification of the backbone function that defines the «nature» of the multilevel system and its analytical boundaries;
4. Theoretical design of the institutional environment of a multi-level system of the academic world. We take into account: (1) the activity of the backbone element in the generation or import of informal institutions; (2) verifying them from other entities through the use of blockchain technology; and (3) completing mining by formalizing the ultimate institution. The general model of the system-institutional approach proposed by the authors for the research of SAW is presented in figure. In this model, the theoretical design of the system, within the framework of which a multi-level analysis of the SAW

is to be conducted, is fundamentally new, both from the point of view of posing the problem and the position of the methodology for solving it.

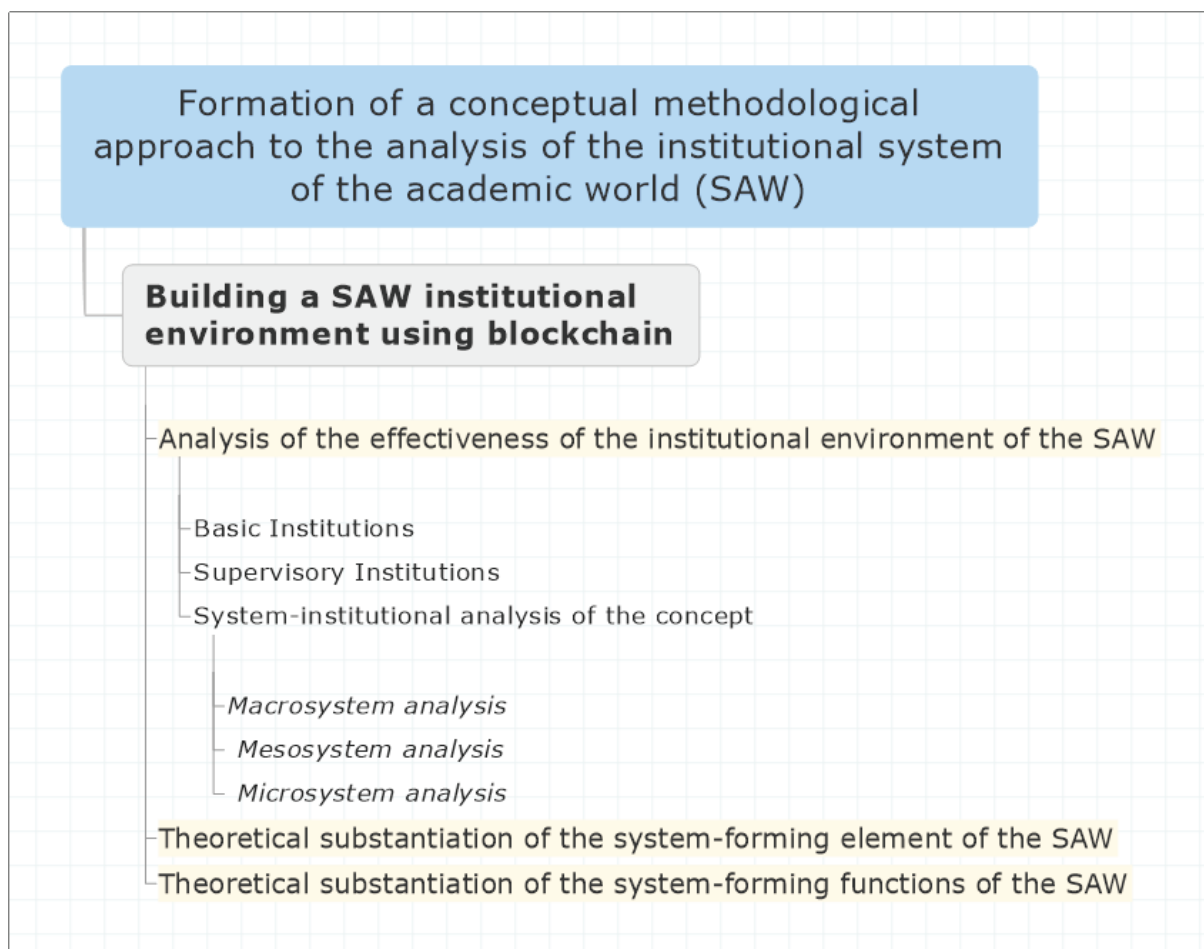


Figure. General model of a system-institutional approach to the study of the institutionalization of the academic world system

Source: Compiled by the authors

Conclusions

1. A system analysis of any complex object should be based on such a fundamental methodological method as the “rule for measuring complex systems”, which states that the quality of a system’s functioning can only be judged from the point of view of a system of a higher order than itself. It follows from this that the system of the academic world as an object of systemic research should be described and studied at least at three levels.

Firstly, at the macro level, as a subsystem of a broader (socio-economic) system, undergoing institutionalization. Secondly, at the mesoscale, as an integral system, combining the properties of both the macro- and intra-system level. Thirdly, at the micro level, as the evolution of SAW from the perspective of identifying and revealing the evolution of the relationships and dependencies behind simple elements of the system.

2. In the presented concept of a systemic-institutional approach to cognition of SAW, the system method, in contrast to the subject (formal), is focused on the study of the integrity and individuality of the studied SAW. In this case, the institutional method is focused on studying the laws of influence and effectiveness of the formed institutional environment of the SAW and its elements.

3. Expanding the range of tasks that can be solved with the help of the methodology of the system-institutional approach requires the addition of the well-

known principles of consistency to the principles of institutionalism, including evolutionary ones, which make it possible to more fully and more deeply reveal the internal properties of the system, to discover the evolutionary modification of its «nature».

4. The systematic method, supplemented by the institutional one, allows one to raise the analysis of economic phenomena to a qualitatively new level, prepares the transition from one-dimensional cognition based on the properties of an element to multidimensional, scientifically explaining the effect on the heredity of the institutions of the academic world system of its external (epigenetic) environment, perceived as a combination of factors affecting the ontogenesis of SAW in the process of its institutionalization. The efficiency of transformation under the disturbing influence of the environment and the avoidance of institutional traps can be achieved using blockchain technology in the formation of the institutional environment of the SAW.

5. In the presented model, the most complex and responsible is the work on the theoretical construction of the institutionalization of a multi-level system, in the framework of which an analysis of the state of the SAW and the effectiveness of the formed economic relations as a system-forming element in all the diversity of their forms should be carried out. The starting point of the theoretical construction of a multi-level SAW is the scientific justification of the backbone element, performing the role of a kind of «gene» of the system that defines the structure and dynamics of development of its components at each of the desired system levels and the logical design of the system as a whole and the institutional (epigenetic) system as a combination of factors, affecting the ontogenesis of SAW.

References

1. DeAngelis D.L., & Mooij, W. M. (2005). Individual-based modeling of ecological and evolutionary processes. *Annual Review of Ecology, Evolution, and Systematics*. <https://doi.org/10.1146/annurev.ecolsys.36.102003.152644>
2. Glass B. (1951). Factors of Evolution. The Theory of Stabilizing Selection . I. I. Schmalhausen , Isadore Dordick , Theodosius Dobzhansky . *The Quarterly Review of Biology*. <https://doi.org/10.1086/398434>
3. Hubbell S.P. (2006). Neutral theory and the evolution of ecological equivalence. *Ecology*. [https://doi.org/10.1890/0012-9658\(2006\)87\[1387:NTATEO\]2.0.CO;2](https://doi.org/10.1890/0012-9658(2006)87[1387:NTATEO]2.0.CO;2)
4. Levit G.S., Hossfeld, U., & Olsson, L. (2006). From the "Modern Synthesis" to cybernetics: Ivan Ivanovich Schmalhausen (1884-1963) and his research program for a synthesis of evolutionary and developmental biology. *Journal of Experimental Zoology Part B: Molecular and Developmental Evolution*. <https://doi.org/10.1002/jez.b.21087>
5. North D.C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511808678>
6. Polterovich V. (2008). Institutional Trap. In *The New Palgrave Dictionary of Economics*. <https://doi.org/10.1057/9780230226203.0809>
7. Waddington C.H. (1968). Towards a theoretical biology. *Nature*. <https://doi.org/10.1038/218525a0>
8. Афанасьев В.Г. (1980). Системность и общество. (В.Г. Афанасьев, Ed.). М.: Политиздат.
9. Олейник А. Н. (2005). Институциональная экономика. М.: Инфра-М.

А.М. Белоновская
канд. экон. наук
(ФГБОУ ВО «РГГУ», г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Проблемы развития малого бизнеса нельзя рассматривать без анализа норм и правил, институтов и институциональных соглашений, которые формируют институциональную среду существования малого предпринимательства в России. Институциональная среда включает достаточно широкое разнообразие институтов: социально-культурных, политических, правовых, экономических, которые создают формальные и неформальные правила поведения для предпринимателей. Структура институциональной среды имеет значение для возможности снижения транзакционных издержек и эффективному размещению ограниченных ресурсов общества, «правильное» выстраивание этих институтов является задачей государства [1, с. 458].

Последний опрос проведенный ВЦИОМ показал, что подавляющее большинство россиян 89% положительно относятся к предпринимателям и предпринимательству в России [2]. При этом к малому и среднему бизнесу россияне относятся лучше, чем к крупному: 90% и 67% соответственно. Но на вопрос можно ли вести в России честный бизнес 62% россиян ответили отрицательно. При положительном отношении к предпринимательству в стране россияне уверены, что цена легального существования бизнеса и издержки доступа к формальным правилам для предпринимателей заведомо высоки [3, с. 130], и именно выгода от внезаконного существования удерживает предпринимателей в бизнесе. В обществе сложился образ предпринимателя «благородного бандита», внезаконное существование которого оправдывается тем социальным эффектом, который оказывает обществу его бизнес. Ведь 74% респондента согласились с тем, что деятельность российских бизнесменов идет на пользу обществу.

Современные исследователи говорят о наличии устойчивой связи между высоким доверием, как ожиданием определенных действий окружающих, и уровнем экономического развития общества [4, с. 43]. Доверие между экономическими агентами способствует развитию социального партнерства и стабильности экономической системы экономической системы в целом [5, с. 244]. Согласно опросу ВЦИОМ, уровень доверия общества к предпринимателям остается на стабильно низком уровне 22%, при этом больше половины россиян 51% не знают, доверять ли им бизнесу или нет. Это замешательство может свидетельствовать о том, что потребность в доверии к предпринимательству есть, но пока действия предпринимателей не оправдывают ожидания общества и способствует этому признания факта внезаконных экономических процессов. Поэтому низкий уровень доверия к бизнесу вообще и к малому предпринимательству в частности прежде всего связан с неразвитостью правовых и экономических институтов в стране.

Социально-экономическая роль малых предприятий в России многогранна. Так, малые предприятия обеспечивают динамику экономического роста, создают рабочие места, тем самым решая проблемы занятости, гибко реагируют на изменчивый спрос, обеспечивая домохозяйства разнообразием товаров и услуг, способствуют развитию конкуренции, являются источником новшеств и инноваций.

Малые предприятия специализируются в таких секторах экономики как сфера торговли, оказание услуг, IT-технологии, логистике, НИОКР и других. Там, где крупные предприятия не конкурентоспособны и не эффективны. За последние 5 лет темп роста оборота предприятий малого бизнеса опережает аналогичный показатель крупных предприятий (табл. 1). Что безусловно положительно сказывается на вкладе малого бизнеса в ВВП страны, так в 2014 г. доля малого бизнеса в ВВП составила 19,2%, в 2015 г. – 21,2%, в 2016 г. – 21,6%; в 2017 г. – 21,9%. И тем не менее, несмотря на положительную динамику, вклад малого предпринимательства в российскую экономику очень незначителен, если сравнивать с развитыми европейскими странами, в которых доля малых предприятий в ВВП достигает 50%.

Таблица 1

Динамика оборота малых и крупных предприятий России

Предприятия	Оборот, трлн руб.		Темп роста, %
	2014 г.	2018 г.	
Малые	26,39	53,31	102
Крупные	104,29	154,62	48

Источник: составлено автором по данным Государственного комитета по статистике (ГКС).

Основными проблемами развития малого бизнеса в России сегодня являются:

Низкая доля инвестиций в основной капитал. Всего лишь 2% от оборота, хотя в среднем по стране эта цифра составляет 11%.

Высокий уровень административного давления. В 2018 г. общий размер штрафов по экономическим административным делам составил 179 млрд руб. и к административной ответственности было привлечено 984 тыс. юридических лиц, т.е. каждое четвертое.

Высокий уровень налоговой нагрузки. В 2020 г. согласно проекту Минэкономразвития планируется увеличение налогов на малый бизнес на 4,9%.

Сокращение платежеспособного спроса. Реальные располагаемы доходы населения падают с 2014 г. и уже сократились на 15,6% [6, с. 29], что приводит к сокращению рентабельности бизнеса и прибыли. На этом фоне повышение НДС в январе 2019 г. усугубило ситуацию.

Отсутствие доступа к дешевым кредитам и вследствие этого невозможность управления долгами.

Отсутствие действенных программ государственной поддержки. Несмотря на многообразие применяемых государственных программ и инструментов поддержки малого бизнеса, все же по ряду причин, начиная от особенностей законодательства до недостаточной осведомленности, эти меры поддержки остаются недоступными для многих малых предприятий. [7, с. 96].

Государство осознает приоритетность совершенствования институциональной среды для укрепления позиций малого бизнеса и увеличение его доли в экономике. В 2015 г. был создан институт развития – Корпорация МСП, в задачах которого стоит финансовая поддержка малых и средних предпринимателей, обеспечение доступа к закупкам, информационно-маркетинговая, правовая и имущественная поддержка [сайт корпорации]. В 2018 г. утверждение Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство», на реализацию которого в 2019-2024 гг. будет выделено 481,5 млрд руб. Больше половины выделяемых средств 261,8 млрд руб. будет потрачено на расширение доступа

предприятий к финансовым ресурсам. В целом сумма значительная, но если разделить ее между всеми субъектами малого предпринимательства, а их на сегодня насчитывается около 8 млн, то на каждого придется лишь по 32725 руб. Распределение средств Нацпроекта по целям и задачам, которые они призваны решить можно разделить на три условные группы (рис.).

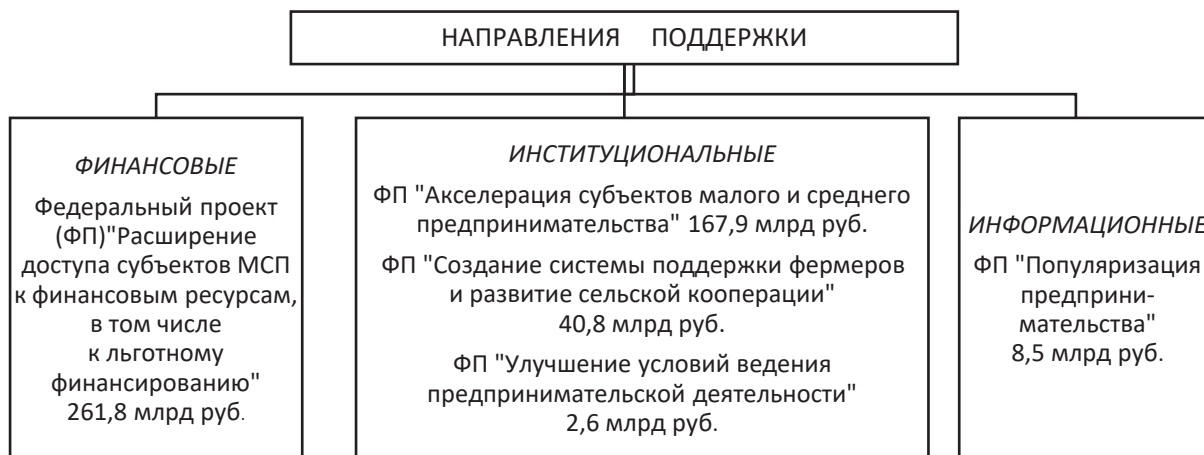


Рис. Распределение средств Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» по направлениям поддержки. Источник: составлено автором на основе [8, с. 20]

Как показывают различные опросы бизнес-сообщества главными проблемами развития бизнеса по оценке самих предпринимателей являются высокие налоги и отсутствие правовых условий ведения бизнеса. Институт уполномоченного по защите прав предприниматель разработал Индекс административного давления (ИАД) [Сайт аппарата], который отражает масштабы контрольно-надзорной деятельности государства в сфере предпринимательства. В табл. 2 представлены данные регионов с самым высоким и самым низким уровнем значения ИАД. На основе данных таблицы можно проследить обратную зависимость между значением ИАД и количеством субъектов малого предпринимательства в регионе. Высокий уровень административного давления создает не преодолимые легальным путем барьеры для ведения бизнеса, что порождает коррупцию и уход бизнеса в тень.

*Таблица 2
Минимальные и максимальные значения ИАД для субъектов РФ*

Субъект РФ	ИАД	Население, чел	Количество малых предприятий	Количество малых предприятий в расчете на 1 тысячу жителей
Удмуртская Республика	2,1	1507390	25037	16, 6
Саратовская область	4,1	2440815	28010	11,47

Источник: Составлено автором на основе данных ГКС

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что необходимые меры по совершенствованию состояния институциональной среды развития малого бизнеса в России могут состоять из следующих мероприятий:

- снижение налоговой нагрузки;
- создание возможности налоговых каникул и субсидий для бизнеса [9, с. 3];
- развитие институциональной инфраструктуры;
- развитие цифровой экономики для обеспечения прозрачности закупок, снижения коррупции и повышения скорости легальных транзакций;
- снижение процентной ставки Центрального банка Российской Федерации с целью расширения доступа к банковским кредитным продуктам.

По мере улучшения институциональной среды малого предпринимательства и прежде всего за счет развития экономических и правовых институтов, будет расти привлекательность профессии «предпринимателя» в социуме, что будет способствовать проявлению интереса к открытию собственного бизнеса и, как следствие, увеличение доли занятого населения и роста его финансового благополучия домохозяйств.

Для здорового функционирования рыночной экономической системы необходимо соблюдение множества балансов и пропорций на товарных и денежных рынках, действенные институты защиты прав собственности и контрактов, в том числе патентного права, свободы выбора экономических агентов и свободной конкуренция. При соблюдении этих условий создаются предпосылки для устойчивого экономического роста и роста благосостояния. В современной экономике 4:0 именно на малые предприятия возлагаются надежды на разработку и продвижение интеллектуальных продуктов и новых информационных технологий. Но все это возможно при создании условий быстрого выхода проектов на глобальные рынки, доступа к финансовым ресурсам, защиты авторских и смежных прав на интеллектуальную собственность. Обеспечение устойчивой институциональной среды для развития малого предпринимательства должно стать первоочередной задачей государства и целью его экономической и законотворческой деятельности.

Литература

1. Меркуро Н., Медема С. Экономическая теория и право: от Познера к постмодернизму и далее / пер. с англ. Т. Шишкиной; науч. ред. Перевода М. Одинцова. М.: Изд. Института Гайдара, 2019. 648 с.
2. Опрос ВЦИОМ Отношение к предпринимателям и восприятие бизнеса в России / Режим доступа <https://wciom.ru/>
3. Институциональная экономика: определения, схемы, таблицы: учеб. пособие / М.Ю. Погудаева, А.М. Белоновская, С.А. Джавадова. М.: Юнити-Дана, 2017. 175 с.
4. Мартьянов В.С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствие эффективности // Journal of Institutional Studi (Журнал институциональных исследований). 2018. Т. 10. № 1. С. 41-58.
5. Белоновская А.М., Баландина Н.Г., Збировская Е.П. Институциональное доверие как фактор финансового благополучия домохозяйств: международные и национальные аспекты // Вестник Московского университета МВД России. 2015. № 12. С. 244-248.
6. Баландина Н.Г. Роль государственных институтов в обеспечении модернизации России // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2018. № 4(14). С. 24-35.

7. Чеченкина Т.В., Чувилов Д.В. Государственная поддержка малого инновационного бизнеса: политика и практика // Наука. Инновации. Образование. 2017. № 2(24). С. 90-108.

8. Буторина Е. А воз и ныне там: почему от заботы государства бизнесу становится только хуже // Профиль. 2019. № 19(82). С. 17-23.

9. Мальцева Е.С., Плахов А.В. Актуальные проблемы налогообложения и развития малого бизнеса в России // Бизнес и дизайн ревю. 2018. № 1(9). С. 3-7.

А.М. Беляев

канд. техн. наук, доц.

Я.Ю. Дедякина

студент

(ГУУ, г. Москва)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ

Ключевые слова: *цифровая экономика, российско-китайские отношения.*

В современном обществе все больше выражена тенденция стран к цифровизации экономики. Основной причиной такого решения является увеличение удельного веса цифрового сектора экономики в ВВП многих стран [1]. Цифровой сегмент экономики очень актуален: электронные платформы и дистанционные технологии позволяют фирмам и физическим лицам сокращать издержки, увеличивать масштабы их деятельности; также появляются новые виды товаров и услуг, растет покупательная способность населения.

В России была утверждена программа «Цифровая экономика» распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 года. В ней были обозначены 5 основных направлений: нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технических заделов, информационная структура, информационная безопасность. Сейчас данная программа активно реализуется. ВВП России с 2011 по 2015 год увеличился на 7%, а объем цифровой экономики за тот же период вырос на 59%. В итоге, за эти пять лет на цифровую экономику пришлось 24% общего прироста ВВП. По оценкам McKinsey & Company потенциальный экономический эффект от цифровизации экономики увеличит ВВП страны на 4,1-8,9 трлн руб. к 2025 году (в ценах 2015 года), что составит от 19 до 34% общего ожидаемого роста ВВП [1].

Цифровая экономика Китая также становится одной из основных отраслей экономики и является движущей силой экономического роста. Она неотъемлемый элемент различных сфер народного хозяйства и бытовой жизни, эта экономика модернизирует многие промышленные отрасли.

Однако у процесса цифровизации экономики существуют свои проблемы и риски. Во-первых, цифровое неравенство, так как в различных областях страны существует разный объем цифрового сектора, его качество и разная заинтересованность в нем. Эти межрегиональные различия мешают развивать цифровую грамотность на территории всей страны. Во-вторых, сетевая безопасность. С развитием международных и национальных сетей, с использованием их в больших количествах, возрастает число угроз безопасности личной информации и сделкам, проводимым в сетевом пространстве. Также

существует ещё ряд недостатков цифровой экономики, такие как увеличение разрыва между социальными классами, усложнение расчёта доли экономики общего пользования в ВВП, дисбаланс притока капитала в производство и потребление и другие. Поэтому цифровая экономика нуждается в постоянном контроле и регулировании.

Цифровая экономика развивается неразрывно с процессом экономической глобализации, поэтому ни одна страна не может достичь процветания в изоляции. Так как страны заинтересованы во взаимной интеграции, в настоящее время прорабатываются вопросы введения единых стандартов, защиты личных данных, открытость и доступность информации. Для этого все страны должны сотрудничать между собой, чтобы создать благоприятные условия для развития цифровой экономики [5].

Китай и Россия являются партнерами довольно долгое время, у них совпадают многие экономические и стратегические цели. В настоящее время российско-китайское сотрудничество не ограничивается только торговлей, а наоборот распространяется на такие сферы, как образование, безопасность, туризм, международные инвестиции, разработка высокотехнологических продуктов. Нашей задачей является укрепление долгосрочного российско-китайского партнёрства.

Одними из наиболее перспективных направлений, связанных с российско-китайской экономической политикой, являются:

1. Создание совместной цифровой инфраструктуры;
2. Формирование общей платформы сотрудничества в сфере цифровизации;
3. Создание единых электронно-образовательных ресурсов;
4. Совершенствование нормативно-правовой базы сотрудничества в сфере цифровизации;
6. Развитие цифровой грамотности граждан – пользователей цифровых услуг [6].

В связи с вышеизложенным особое значение принимает вопрос подготовки кадров для развития делового сотрудничества между Россией и Китаем в сфере цифровой экономики [3, 4, 7, 8]. Причем, данная работа должна быть многоплановой: от подготовки новых кадров, начиная с бакалавриата, до повышения квалификации персонала на местах, с использованием возможностей повышения квалификации.

Все это поможет развитию цифровой экономики Китая и России, а также укрепит их экономические отношения и создаст благоприятный климат для дальнейшего сотрудничества.

Литература

1. Цифровая Россия: новая реальность // mckinsey.com URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>
2. Бастамова Эльза Маратовна Состояние и перспективы развития цифровой экономики России и Китая // Сб. статей студентов бакалавриата и магистратуры. Под редакцией И.В. Федосеева, Н.В. Васильевой. СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2019.
3. Кротенко Т.Ю. Институт образования и цифровая социализация. Тенденции развития науки и образования. 2019. № 48-3. С. 71-73.
4. Кротенко Т.Ю. Инновационный менеджмент: образование управленцев-инженеров. В сб.: Качество в производственных и социально-

экономических системах. Сб. научных трудов 7-й Международной научно-технической конференции. Курск, 2019. С. 256-259.

5. Рязанова Г.Н., Сазанова А.А., Сазанова С.Л. Влияние процессов цифровизации экономики на деятельность нефинансовых организаций // Управление. 2018. Т. 6. № 2. С. 52-56.

6. Савина Т.Н. Цифровая экономика как новая парадигма развития: вызовы, возможности и перспективы. Издательский дом Финансы и кредит, 2018.

7. Шарипов Ф.Ф., Дьяконова М.А. О переориентации кадровой политики регионов РФ на организацию подготовки кадров для развития международного сотрудничества на местах // Сб. статей Актуальные вопросы управления персоналом и экономики труда. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Национальный союз «Управление персоналом». 2016. С. 189-194.

8. Шарипов Ф.Ф., Тимофеев О.А., Родионов А.Н. О подготовке кадров для российско-китайского делового сотрудничества в инновационной сфере на базе государственного университета управления. // Сб. статей «Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества». Материалы VII международной научно-практической конференции. 2017. С. 507-510.

С.В. Богданов

д-р техн. наук, проф.

Т.В. Богданова

д-р экон. наук, проф.

(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ МИРОВОГО РЫНКА СТАЛИ В СОВРЕМЕННОМ ПОСЛЕКРИЗИСНОМ ПЕРИОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ

Мировой рынок стали является своеобразным организационным, внешнеэкономическим, рыночным конгломератом, который в соответствии с основными положениями институциональной теории включает в себя различные объекты сложных форм и структур, со специфическими внутренними и внешними связями между элементами. Эти системные компоненты постоянно подвергались и подвергаются трансформации из-за изменений, происходящих в экономической и политической жизнедеятельности человеческого общества. Изменения протекают по определенным правилам и законам развития институциональной среды. Глобальный экономический кризис, начавшийся в 2008-2009 гг. негативно отразился на состоянии указанной среды и рейтинге всех стран мира по показателю их экономической конкурентоспособности [1, с. 10]. Об этом свидетельствовало резкое падение индекса глобальной конкурентоспособности в кризисный период XXI века (рис. 1а).

Однако в развитии металлургии в этом же периоде был отмечен не критический спад мирового производства и потребления стали (рис. 1б, в), что незначительно отразилось на общей повышательной тенденции объемов выплавки, потребления стальной продукции и международных коммерческих операциях, связанных с куплей и продажей товарной металлопродукции (рис. 2) [2].

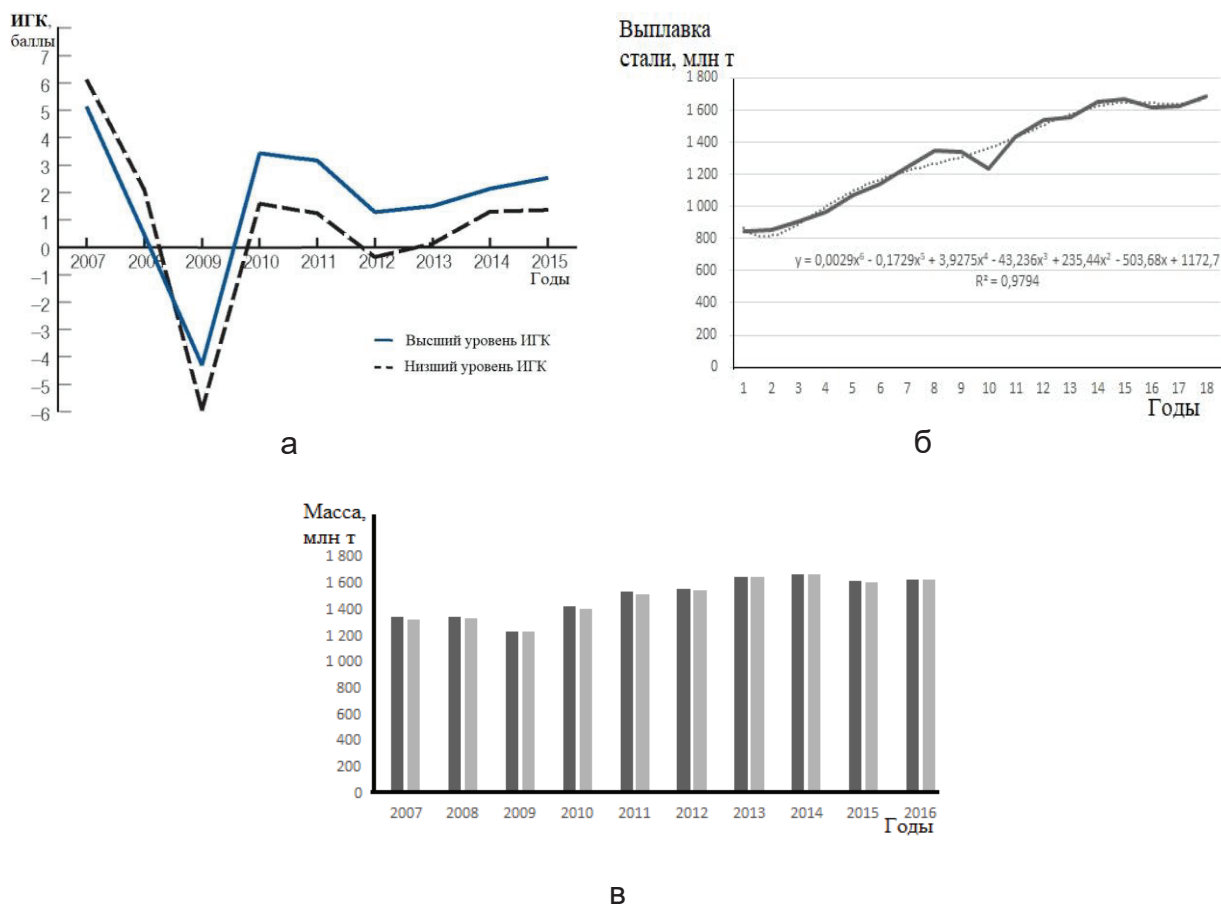


Рис. 1. Изменение макроэкономических показателей в кризисный период XXI века:
а – Индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК)*;
б, в – мировая выплавка (■) и кажущееся мировое потребление (▒) жидкой стали

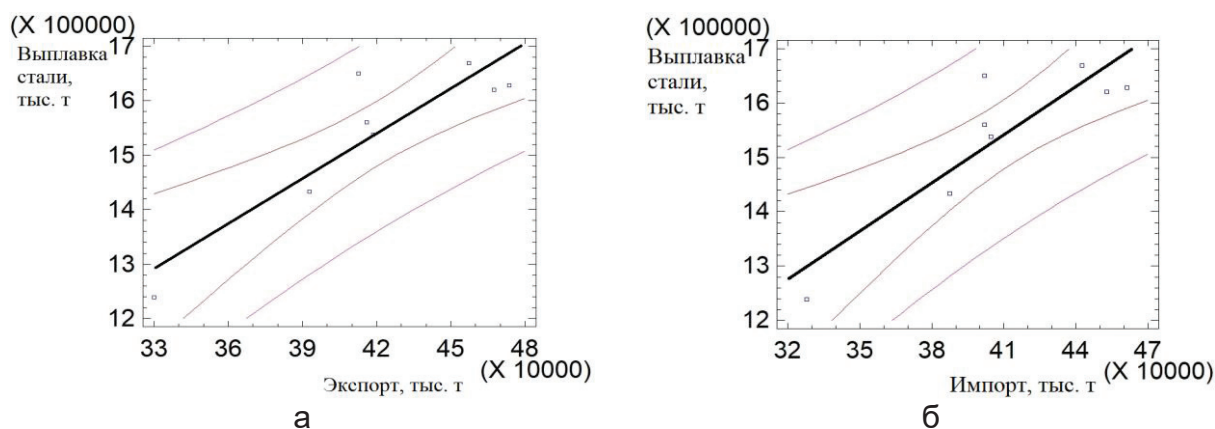


Рис. 2. Мировые показатели по выплавке (а, б) стали в 2009-2016 гг. в зависимости от объемов экспортных и импортных операций:
а – $V_{\text{Выпл.}} = 382647 + 2,75 V_{\text{Эксп.}}$, ($R = 0,90$);
б – $V_{\text{Выпл.}} = 330084 + 2,96 V_{\text{Имп.}}$, ($R = 0,88$)

Однако в поступательном росте «стального бизнеса» следует отметить элементы стагнации, о чем свидетельствовали спады и низкие темпы роста соответствующих объемных показателей производства и внешнеторговых операций для ряда стран в последние годы. Вместе с тем, общемировая доля выплавляемой в мире стали в течение последних лет составила почти 30%, и значительная часть продукции реализовывалась посредством международных коммерческих операций. Эта доля ежегодно менялась, что обусловлено определенной нестабильностью рыночной ситуации из-за переоценки перспектив развития экономики Китая, России, зоны евро и Японии. Учитывая изложенное выше, а также основные положения векторной модели экономики, следует отметить, что движущую силу развития деятельности институциональных субъектов можно представить в виде градиента капитала экономической системы,

который выражается формулой $gradK = \frac{\partial K_{произ}}{\partial x} i + \frac{\partial K_{номп}}{\partial y} j + \frac{\partial K_{рын}}{\partial z} k$, где K – капитал

экономической системы; $K_{произ.}$ – производственный капитал, $K_{потреб.}$ – потребительский капитал, $K_{рын.}$ – рыночный капитал. С учетом известных представлений о прибавочной стоимости в сфере производства ($C_{приб.}$), расходного капитала в сфере потребления ($K_{расх.}$), рыночного накопления ($H_{рын.}$), расходов на организацию и функционирование рынка ($P_{рын.}$) и общепринятых преобразований, градиент капитала можно записать в виде

$$gradK = \frac{dC_{произ}}{dx} i + \frac{dK_{расх}}{dy} j + \left(\frac{dH_{рын}}{dz} - \frac{dP_{рын}}{dz} \right) k.$$

Расходы на потребление товарной продукции, а также на организацию и функционирование рынка могут существенно влиять на коммерческую деятельность институциональных субъектов в рыночной сфере. Это обстоятельство целесообразно принимать во внимание при анализе ситуации на мировом стальном рынке и его региональных сегментах. Результаты расчета значений индекса Херфиндаля-Хиршмана (НИ), отражающего перераспределение долей между странами–производителями стали на мировом рынке, представлены на рис. 3.

Сводные данные рассчитанного сальдо международных коммерческих операций по купле-продаже стальной продукции показаны на рис. 4. Эти результаты дополнены оценкой изменения индекса Херфиндаля-Хиршмана, характеризующего рыночную ситуацию на мировом рынке стали и его главных сегментах (рис. 5).

Представленные результаты указали на то, что на рынках СНГ и Азии экспортные внешнеторговые операции получили значительное предпочтение над импортными. В целом, это характеризует общую экспортную ориентацию мирового рынка стали. Вместе с тем, рынки Северной Америки, Африки и Среднего Востока четко имели импортную ориентацию. Данные по изменению индекса Херфиндаля-Хиршмана для сегментов мирового рынка производителей, продавцов и покупателей стальной продукции показали, что европейский рынок отличался значительно более низкой концентрацией участников международных коммерческих операций по сравнению с мировым рынком стали в целом и с его другими сегментами. Высокая концентрация продавцов на региональном уровне для большинства сегментов мирового рынка, за исключением европейского, подтвердилась значительными показателями индекса Херфиндаля-Хиршмана, характеризующего внешнюю импортноориентированную торговлю стальной продукцией. Например, это помогло выявить причину и объяснило изменение ситуации в североамериканском сегменте мирового рынка стали, где институциональные регуляторы, нарушив международные правила свободной конкуренции, воспользовались возможностью незаконного применения

протекционистских ограничительных мер воздействия на участников рынка. При этом, правительство США неоднократно вводило жесткие ограничительные санкции на американском стальном рынке против многих иностранных продавцов стальной продукции.

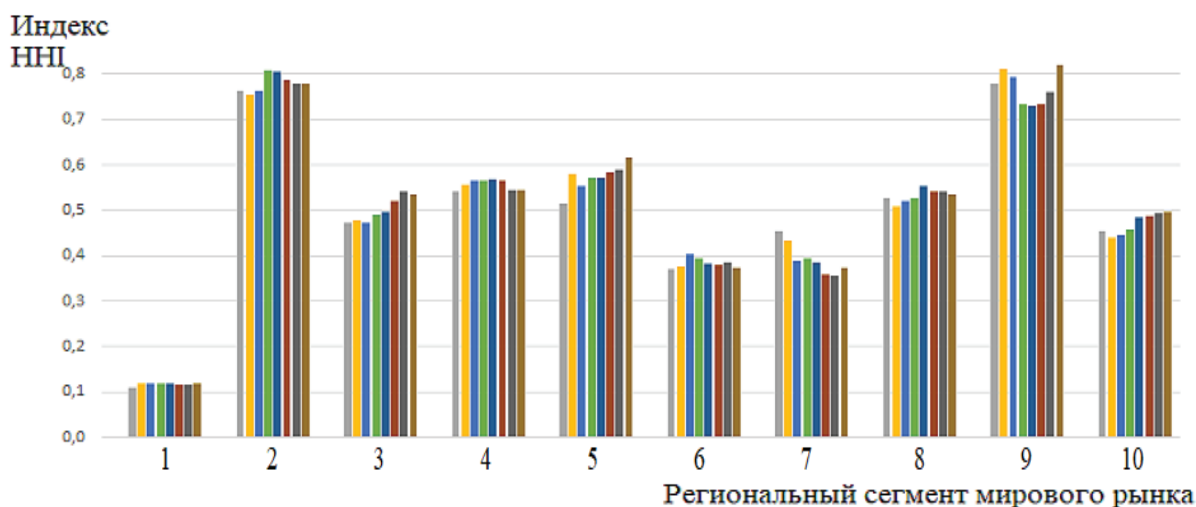


Рис. 3. Значение индекса Херфиндаля-Хиршмана для региональных сегментов мирового рынка стали в 2009-2016 гг.:
 1 – Евросоюз (28); 2 – Прочие европейские страны;
 3 – СНГ; 4 – Северная Америка; 5 – Южная Америка; 6 – Африка;
 7 – Средний Восток; 8 – Азия;
 9 – Океания; 10 – Мировой рынок
 (Слева направо столбцы диаграммы указаны по годам)

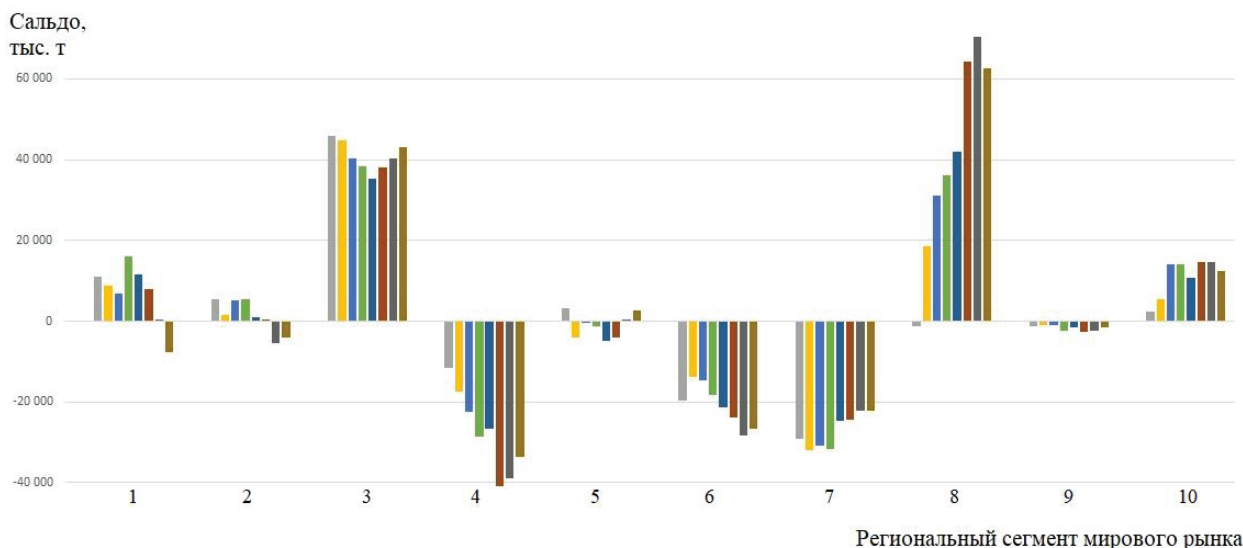


Рис. 4. Сальдо экспорта и импорта стальной продукции на мировом рынке в 2009-2016 гг.:
 1 – Евросоюз (28); 2 – Прочие европейские страны; 3 – СНГ;
 4 – Северная Америка; 5 – Южная Америка; 6 – Африка; 7- Средний Восток;
 8 – Азия; 9 – Океания; 10 – Мировой рынок

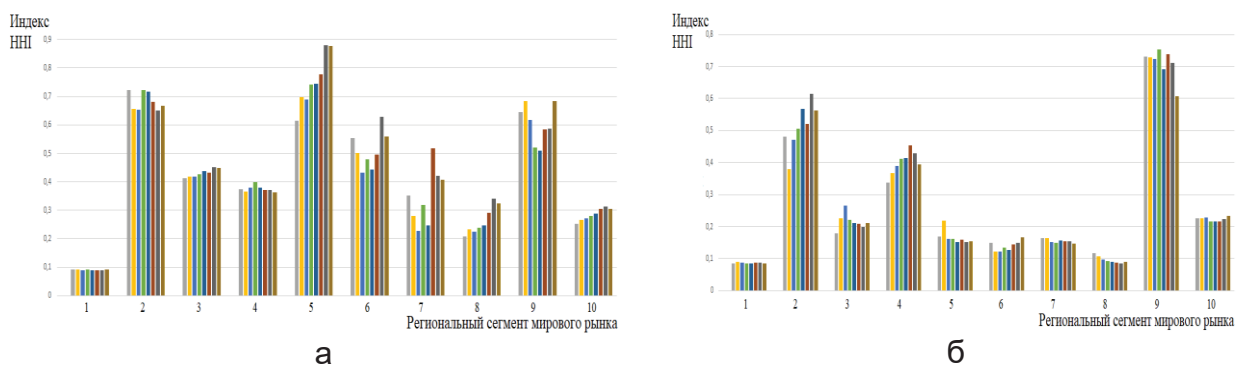


Рис. 5. Значение индекса Херфиндаля-Хиршмана для региональных сегментов мирового рынка по экспорту (а) и импорту (б) стальной продукции в 2009-2016 гг.:

1 – Евросоюз (28); 2 – Прочие европейские страны; 3 – СНГ; 4 – Северная Америка; 5 – Южная Америка; 6 – Африка; 7 – Средний Восток; 8 – Азия; 9 – Океания; 10 – Мировой рынок

На рис. 3-5 представлена волатильность значений индекса Херфиндаля-Хиршмана в пределах 10% для региональных сегментов и мирового рынка в целом свидетельствовала об относительно невысокой динамичности изменения состава и контингента участников международных коммерческих операций. Вместе с этим, в отдельных сегментах экспортных и импортных сделок по конкретным видам и номенклатуре стальной продукции авторами работы [2] была отмечена тенденция увеличения концентрации продавцов и покупателей металлопродукции. Указанные данные свидетельствовали о смещении конкурентных акцентов в сторону реализации так называемых адресных внешнеторговых операций, которые реализовались, как правило, по индикативным, договорным ценам, не нарушавшим законы ценообразования на рынке стали.

Таким образом, рассмотренный анализ мирового рынка стали, как конгломерата в институциональной среде, может быть использован участниками международных коммерческих операций для определения перспективы развития и оценки характерных особенностей трансформации внутренних и внешних связей рыночных объектов и динамики показателей, отражающих изменение указанной среды. Это целесообразно учитывать при разработке эффективных методов конструктивного и продуктивного сотрудничества институциональных субъектов с контрагентами в различных сегментах мирового рынка стали в современных условиях экономической рецессии.

Литература

1. Klaus Schwab. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2016-2017. – URL: <https://www.weforum.org/> (дата обращения: 03.10.2019).
2. Богданов С.В., Морозов И.Ю., Богданова Т.В. Влияние производственных факторов и экспортно-импортных металлоторговых операций на состояние мирового рынка стали в современных условиях // *Электрометаллургия*. 2019. № 3. С. 34-40.

О.В. Брижак
д-р экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛА В МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Институты развития играют значимую роль в процессе модернизации и инновационного преобразования экономики; в корпоративном секторе отечественной экономики они востребованы с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Затяжная стагнация в корпоративном секторе национальной экономики свидетельствует о недостатке институтов развития корпоративного капитала.

Известно, что институты развития проявляют себя в качестве акселератора частных инвестиций в приоритетных секторах экономики. Институты развития формируют условия для создания инфраструктуры, позволяющей фирмам и корпорациям, функционирующим в стратегически необходимых отраслях экономики получить доступ к финансовым и информационным ресурсам» [14].

В настоящее время в нашей стране действует ряд институтов развития, решающих задачи различных масштабов. Выделим среди них стратегические институты развития, способные решать задачи системного преобразования целых сфер экономики и инициировать макропроекты: ГК «Внешэкономбанк», ГК «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ».

Институты развития оказывают поддержку бизнес-проектам через финансовую помощь, содействие в развитии инфраструктурных площадок, совместное финансирование научно-исследовательских разработок. В российских регионах создано около трехсот территориальных, отраслевых, секторальных институтов развития разных уровней исходя из выполняемых ими функций. Территориальные институты развития направлены на поддержку малого и среднего бизнеса, поощрение инновационной активности, технологического обновления. Региональные институты развития зачастую создаются в виде фондов поддержки бизнеса, корпораций развития, бизнес-инкубаторов, агентств по привлечению инвестиций». Секторальные институты развития ориентированы на производство знаний и умных технологий [20].

Вернемся к одному из выводов предшествующего раздела работы. Необходимость институтов развития корпоративного капитала в условиях стагнации экономики страны крайне актуально на современном этапе. Результативность институтов развития показала свою эффективность в странах с развитой рыночной экономикой.

Формирование институтов развития на первом этапе реформирования в нашей стране осуществлялось путем беспорядочного заимствования, имитирования и искусственного встраивания этих институтов в российскую экономику. Копирование институтов развития было нацелено не на результат, а на процесс и скорость преобразований. Но в процессе взаимодействия институтов развития с разнокачественной внешней средой они застыли и оказались дисфункциональными. Многие институты развития, созданные за последние два десятилетия, так и не дали желаемых результатов и вряд ли будут эффективны в будущем. Существующие локальные и избирательные проекты имеют положительные результаты на уровне регионов или отдельных

территорий, хозяйственных образований, но в целом по стране таких результатов нет [1].

Череду кризисных ситуаций и затяжная стагнация в экономике России, которые правомерно квалифицировать, как потерянное десятилетие, свидетельствуют о необходимости внесения корректив в основы процесса проектирования и создания новых институтов развития, нацеленных на динамичные прогрессивные изменения, обеспечивающие результат на уровне системы экономики. Представляется, что в данном отношении востребованы новые подходы. Приведем необходимые пояснения.

В русле господствующего подхода импортирования институтов из других институциональных сред неизбежно возникают качественные разрывы и несоответствия между новыми и ранее возникшими институтами, что выражается в конфликте между правилами игры, нормами контроля, контрактами, формами поведения. В результате многие новые институты выпадают из органики институциональной среды, противостоят ее базовым институтам, что обуславливает институциональные деформации и ловушки.

Метод выращивания институтов представляется более перспективным для отечественной экономики, но проектирование и последовательное выращивание институтов требует учета реакций агентов и уже существующих институтов на вновь создаваемый институт, а также оценку возможности согласования интересов тех, кто функционирует в поле действия такого института. Новые институты могут как вызывать дополнительные транзакционные издержки, так и минимизировать их, причем с переменным успехом на различных этапах своего роста.

В любом случае успешные институты развития специфицированы к институциональной среде конкретной страны. Примерами практики реализации успешной деятельности институтов развития в передовых странах, стимулирующих инновационное развитие, являются Фонд Чили (Fundacion Chile), Венчурная программа Yozma (Израиль), Финский национальный фонд исследования и развития (SITRA), Корейский Институт развития, научный фонд Ирландии [19, с. 163]. Результативность институциональных решений в каждом случае обеспечена тем, что в полной мере учтены специфические условия страны, ее уникальность.

Опыт заимствования институтов развития оказался для России достаточно трудным из-за специфических условий формирования новой институциональной среды, становления формальных и неформальных институтов, правил и норм, традиций ведения бизнеса, контрактных отношений, технологических ограничений. Пути развития системы отечественной экономики неизбежно будут отличаться от путей развития других стран, несмотря на совпадения каких-то отдельных показателей. Так, налицо сходство России с Бразилией по уровню ВВП на душу населения на 2016 год (8,929/8,727 дол.), но по этим показателям нельзя сделать вывод, что способы создания новых институтов развития для этих двух стран одинаковы [25].

Отметим, что практическое многообразие институтов развития обуславливает появление множества различных трактовок данного феномена в научной литературе [13, с. 85; 8, с. 2; 18]. В поисках нового подхода к созданию институтов развития отечественной экономики оценим возможности данных трактовок.

Прежде всего, выделим трактовку Дж. Коммонса: институтом развития является социальная норма контроля коллективного действия над индивидуальным, снижающая транзакционные издержки и воздействующая на изменение системы экономики в соответствии со сложившимися правилами игры

[21, pp. 69-77]. Отводя первичную роль человеческому фактору, генерирующему знания и инновации, институты развития воздействуют на экономический рост в соответствии со сложившимися традициями, историей, культурой в системе экономики. Несоответствие обрекает их на деформации, погашение возможностей, деградацию. В отечественной экономической литературе данный подход нашел отражение в работах О. Иншакова, обращающего внимание на аспекты исторической преемственности, системном развитии экономики, комплементарности ее институтов [7, с. 54-57].

Несколько иной – управленческий – подход к институтам развития реализован в работах Д. Нортона, который полагает, что они призваны обеспечить реализацию эффективных управленческих решений. Отметим, что приведенная трактовка двойственна, поскольку в ее рамках институты развития:

- с одной стороны, являются элементами институциональной среды;
- с другой стороны, выступают в качестве инструментов государственной политики развития [24, pp. 64-70].

Существует подход, согласно которому под «институтом развития» понимают нормы и правила поведения, которые вменяются государством и которым должны придерживаться большинство агентов, двигаясь к цели в четко определенном направлении» [5, с. 130]. Отметим, что в основе приведенной трактовки – широкий нормативный подход к анализируемому феномену. Представляется, что в таком контексте институты развития несколько размываются, теряя свою качественную определенность.

В русле анализа движения глобального капитала под институтами развития понимаются качественно новые институты, ориентированные на развитие науки и образования, культуры, новых технологий и структуры экономики, ориентированных на развитие человеческих качеств, креатосферы, социального прогресса, экологических норм [3].

Г. Клейнер определяет институт развития «в качестве устойчивой нормы, оснащенной целым рядом сопутствующих и вспомогательных норм и институтов. При этом востребованы не только так называемые конструктивные институты, но и регулятивные институты. В итоге возникает целый «куст» норм, которые только в совокупности и могут образовать эффективный институт развития» [9, с. 3-5; 10, с. 5,6].

А. Олейник под институтами развития подразумевает «нормы, правила, организации, создающие благоприятные условия для выбранной в соответствии с приоритетами или необходимой модели развития экономики, будь то сети, кластеры, инновационные и венчурные компании, права собственности, институты поддержки малых фирм» [15, с. 18].

В. Полтерович к институтам развития относит промежуточные институты, которые формируются в развивающейся экономике путем трансплантации (импорта) институтов развитых стран [17]. Данную концепцию развивают и адаптируют к различным объектам анализа А. Ослунд, М. Олсон, Ю. Левада, J. Hellman [12; 16; 22; 23].

С. Глазьев подвергает критике практику беспорядочного копирования институтов, полагая, что институтами развития российской экономики, прежде всего, являются институты стратегического планирования и научно-технического прогресса [4, с. 52-54]. Данная позиция легла в основу научно-практической деятельности Столыпинского клуба, объединяющего сторонников неоиндустриализации России. Выделим в ней четкую ориентацию на постановку стратегических целей системы национальной экономики.

Резюмируя вышесказанное, сделаем вывод о том, что институты развития призваны обеспечивать непрерывное воспроизводство и востребованные

хозяйственной жизнью преобразования системы экономики на основе реализации собственных или адаптированных к своей среде инноваций и перераспределения ресурсов в пользу роста плацдармов «новой экономики», нуждающихся в инициации и системной поддержке.

Применим к анализу институтов развития корпоративного капитала уровневый подход Д. Норта, что позволяет разграничить их уровни:

- верхний уровень – ориентирующие экономических субъектов нормы и стандарты деятельности, обеспечивающие развитие данного капитала;
- средний уровень – эффективные формы контрактов с различными контрагентами, обеспечивающие указанный процесс;
- нижний уровень – рациональные формы поведения и статусы субъектов корпоративного капитала, освоение и закрепление которых позволяет решить задачи развития корпоративного капитала.

Исходя из разграниченных выше уровней институтов развития корпоративного капитала и принимая во внимание полученные ранее научные результаты, сформулируем ряд практических рекомендаций:

- на верхнем уровне целесообразно сосредоточиться на разработке пакета норм, адресованных преобразованию государственных корпораций в полноценные рыночные корпорации, а также пакета норм, ориентированного на преодоление бюрократизации в корпоративном секторе экономики;
- на среднем уровне целесообразно сфокусировать внимание на разработке стратегически ориентированных контрактов с участием корпораций (прежде всего, с органами территориальной власти там, где корпорации выступают в качестве инвесторов проектов, приоритетных для территорий); здесь также востребованы специфицированные контракты, закрепляющие длительные связи и защищающие их участников от сопутствующих рисков; соответствующие конкретные проекты таких контрактов будут предложены в завершающей главе работы;
- на нижнем уровне необходимо осуществить поддержку рациональных форм поведения самих корпораций на национальном рынке и аналогичных форм поведения субъектов внутренней среды в целях снижения издержек, обусловленных оппортунистическим поведением.

Подводя того приведенным выше положениям и частным выводам, сформулируем главный результат данного раздела работы – в процессе проектирования и создания институтов развития корпоративного капитала востребованы эвристические и прикладные возможности современной теории стратегирования, позволяющие соотнести результаты этого процесса с его поставленными перспективными целями и обеспечить коррекцию последних в соответствии с полученными отклонениями от проектных значений [2; 6; 11].

Стратегирование создания институтов развития корпоративного капитала означает утверждение качественно нового подхода к интересующему нас процессу, интеграцию возможностей целеполагания, проектирования указанных институтов с учетом поставленных перспективных целей развития корпоративного капитала, мониторинга полученных на основе функционирования результатов данного развития.

Соответственно, процесс стратегирования создания институтов развития корпоративного капитала невозможно представить, как механическое соединение поставленных целей и полученных институтов. Речь идет о постоянном приспособлении текущей политики стратегическим целям. Выдвинуть корректные цели и в процессе соотнесении первоначальных и последующих групп целей

сформировать новые группы перспективных целей по завершении одного цикла стратегирования и начале следующего цикла. В качественном плане стратегирование интересующего нас процесса представляет собой предопределение, последовательную детерминацию всех этапов и средств создания институтов развития корпоративного капитала обоснованными, четко сформулированными перспективными целями указанного эволюционного процесса.

Литература

1. Агафонов В.А. Инновационная стратегия развития региона // Экономическая наука современной России. 2009. № 3. С. 30-35.
2. Артур У.Б. Теория сложности в экономической науке: иные основы экономического мышления // TERRA ECONOMICUS. 2015. № 2. С. 15-23.
3. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. В 2 т. – 3-е изд. М.: ЛЕНАНД, 2015.
4. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад. М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. С. 52-54.
5. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: национальный доклад. М.: ИМЭМО РАН ГУ ВШЭ, 2008. 186 с.
6. Иноземцев В. Пределы «догоняющего» развития. М.: Экономика, 2005. 295 с.
7. Иншаков О.В. Развитие эволюционного подхода в стратегии модернизации региона и макрорегиона [Препринт] / О.В. Иншаков, Е.И. Иншакова, И.В. Митрофанова, Е.А. Петрова. Волгоград: ВолГУ, 2009. 85 с.
8. Клейнер Г. Б. Модернизация экономики и «выращивание» институтов: взгляд «снизу». В кн.: Модернизация экономики и выращивание институтов. Т. 1. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 10 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/guvsi-2005.pdf> (дата обращения 20.04.2017).
9. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. ЦЭМИ РАН. М.: Наука, 2004. 240 с.
10. Клейнер Г.Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование? / Г.Б. Клейнер. В кн.: Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева и В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. С. 5,6 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/institutizmenen.pdf> (дата обращения: 30.09.2016).
11. Константиныди Х.А. Стратегирование развития региональной экономической системы в условиях ускорения постиндустриальных преобразований. М.: Спутник+, 2015. 232 с.
12. Левада Ю. Человек лукавый: двоемыслие по-русски. Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2000. № 1(45). С. 19-27.
13. Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002. 512 с.
14. Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Российское импортозамещение в условиях «новой нормальности» // TERRA ECONOMICUS. 2016. Т. 14. № 2. С. 77-86.
15. Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход (продолжение) // МЭМО. 1998. № 1. С. 18- 28.

16. Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 99-108.

17. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России». 2001. № 3. С. 24 -50.

18. Пьянкова С.Г. Формирование институтов развития монопрофильных территорий: зарубежный и отечественный опыт // Фундаментальные исследования. 2011. № 12-2. С. 422-427.

19. Саблин К.С. Формирование региональных «институтов развития» в экономике России: постановка исследовательской проблемы // Вестник КемГУ. 2010. № 2(42). С. 162-166.

20. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute/> (дата обращения: 15. 04. 2017).

21. Commons J. Institutional Economics: Its Place in Political Economy – Madison: University of Wisconsin Press, 1959. – 400 p.

22. Hellman J., Schankerman M. Intervention, Corruption and Capture. The nexus between enterprises and the state // Economics of Transition. 2000. Vol. 8(3). С. 1-31 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=pdf> (дата обращения: 19.11.2016).

23. Johnson S., Kaufman D. and Shleifer A. The Unofficial Economy in Transition // Brookings Papers on Economic Activity. 2002. № 2. P. 159-239.

24. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 164 p.

25. World Economic Outlook. Database. – International Monetary Fund [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/aspx> (дата обращения: 18.04.2018).

И.С. Брикошина

канд. экон. наук, доц.

Н.И. Кирюхов

студент

(ГУУ, г. Москва)

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ

В настоящее время ни одна крупная успешная международная компания не может обойтись без применения тайм – менеджмента. Поэтому каждому менеджеру просто необходимо уметь разбираться в технологии тайм – менеджмента, потому что она в немалой степени влияет на эффективность компании. Что же такое тайм-менеджмент? Тайм-менеджмент – это технология, которая позволяет наше невосполнимое время использовать максимально эффективно и в соответствии с целями компании. Здесь два ключевых момента:

Время необратимо. Если ты потратил деньги, то их всегда можно заработать еще раз; если ты потерял энергию, то ее можно заново накопить; если ты забыл какую-либо информацию, то ее можно возобновить. Но время – это единственный ресурс, который не возобновляется. Если ты потерял время, то его уже не вернуть.

Использование необратимого времени в соответствии с целями компании. То есть, если менеджер не выполняет задачи, которые не ведут к достижению цели компании, это не будет являться тайм – менеджментом.

В чем заключается технология тайм – менеджмента? На наш взгляд, ключевыми являются три элемента:

Целеполагание. В первую очередь, нужно определить цель или одну из целей компании. Здесь также стоит пояснить, что же такое цель. Аббревиатура SMART позволяет наиболее точно разобраться в определении. Цель должна быть: S (specific) – конкретной, M (measurable) – измеримой, A (achievable) – достижимой, R (relevant) – актуальной, T (time-framed) – определенной во времени. Цель должна обязательно содержать все нижеперечисленные условия.

Планирование. После того, как появилась цель, необходимо расписать задачи, которые ведут к ее достижению. Планирование – это все, что помогает быть в нужное время, в нужном месте и не забывать про поставленные задачи.

Самомотивация. Когда поставлена цель и расписаны все пути для ее достижения, нужно сделать последнее – заставить себя это сделать. Здесь также важно отличать понятия мотивации и стимулирования. Мотивация лучше отражается на эффективности сотрудников, чем стимулирование. Работник всегда будет выполнять поставленную задачу лучше, когда сам захочет ее выполнить нежели будет решать ее только ради денежного вознаграждения.

Все три элемента взаимосвязаны. Если исключить первый, то есть исключить цель, то никакие техники самомотивации и планирования не приведут нас к нашей цели (потому что ее нет). Исключая второй элемент (планирование), мы не сможем вовремя добиться нашей цели, мы теряем наше время, а из-за этого наша цель может потерять свою актуальность. Убирая третий элемент (самомотивация), мы можем вообще не добиться нашей цели.

Приоритеты решения задач в тайм – менеджменте можно условно разделить на 4 этапа:

1. Важные и срочные задачи
2. Важные, но несрочные задачи
3. Неважные, но срочные задачи
4. Неважные и несрочные задачи

В первую очередь, менеджер должен выполнять важные и срочные задачи. К примеру, поставка сырья для производства является важной и срочной задачей, потому что без сырья работа на заводе может остановиться. Такого рода задачи менеджер держит на личном контроле и реагирует на отклонения в первую очередь [1].

Важные, но несрочные задачи можно отложить, но при этом необходимо понимать, что они могут оказать сильное влияние в долгосрочной перспективе. Также стоит иметь в виду, что вскоре эти задачи могут превратиться в срочные. К примеру, компания собирается участвовать в тендере на многомиллионный контракт через два месяца. Для менеджеров эта задача является важной, но несрочной. Не стоит забывать, что вскоре эта задача превратиться в срочную.

Не важные, но срочные задачи, которые мало сказываются на успехе, необходимо уменьшать количественно. Например, несущественный разговор с коллегой, участие в социальном опросе.

Неважные и несрочные задачи при невозможности выполнить без ущерба более приоритетных можно смело вычеркивать из списка.

Осмыслив ценность каждой поставленной задачи, можно с лёгкостью разложить их по приоритетам. Многие думают, что тайм-менеджмент – это умение управлять временем. Это неправильно. Тайм-менеджмент – это то, как управлять своими делами максимально эффективно с учетом временных затрат.

Внедрение тайм-менеджмента в организациях необходимо по следующим причинам.

Делегирование полномочий на все уровни управления для ускорения процесса принятия решения.

При инновационном характере деятельности организации возрастает роль управления интеллектуальной собственностью, создаваемой сотрудниками компании, где необходимо разграничение и взаимная увязка элементов создания новой нематериальной собственности от идеи до внедрения в производство.

Далее, разработка нового продукта, требует выверенной по времени поэтапной работы по выходу на новый рынок, национальный или международный. А это, в свою очередь, влечет, сегодня необходимость использования новых, в первую очередь, цифровых систем управления.

Тайм-менеджмент играет существенную роль в любой компании, оказывает сильное влияние на ее успех и эффективность. В качестве примера рассмотрим деятельность международной компании Mars, Incorporated. Компания была основана 23 июня 1911 года американским предпринимателем Франклином Марсом. Изначально производила шоколадные батончики и являлась небольшим местным семейным предприятием. Сегодня компания Mars Inc., оставаясь частной компанией, работает в 5 бизнес – сегментах по всему миру: PetCare, Food, Mars Wrigley, Drinks, Symbioscience. Компания работает в 78 странах. Только в России у компании расположено 10 заводов. Она является одной из крупнейших компаний на рынке кондитерских изделий и кормов для животных в мире. Годовой оборот Mars составляет почти 35 млрд. долларов. Штат сотрудников составляет около 115 тыс. человек. Завод Mars, который расположен в России, в подмосковном городе Ступино, производит шоколадные батончики Snickers, Mars, Twix, M&M, Milky Way. Завод занимает площадь около 40 га. С 1995 года до сегодняшнего дня он выпустил более 23 млрд. шоколадных батончиков. Его продукция реализуется на российском рынке, отправляется на экспорт в страны СНГ, Ближнего Востока, в страны Европы и даже в Австралию.

В основе компании Mars Inc. заложено 5 принципов: качество, ответственность, взаимовыгодность, свобода, эффективность. Тайм-менеджмент непосредственно влияет на эффективность компании, Mars Inc. ему в немалой степени уделяет внимание. Компания постоянно проводит для менеджеров тренинги по тайм-менеджменту. Российское подразделение компании в 2019 году должно достичь отметки в 2 млрд. долларов годового оборота. Менеджеры всех уровней планируют реализацию поставленных задач с учетом временных возможностей. Менеджер производственного отдела, к примеру, должен построить свою работу так, чтобы выпустить необходимое количество продукции в установленное время. Менеджеры отдела по закупкам должны спланировать свою работу таким образом, чтобы обеспечить бизнес необходимым сырьем, оборудованием, услугами, требуемыми для достижения общих целей. Менеджер по продажам должен в установленные сроки обеспечить сбыт продукции в соответствии с установленными целями.

Планирование рабочего времени – многофакторная задача, тайм-менеджмент стал неотъемлемой частью организационной культуры современного международного бизнеса.

Литература

1. Кротенко Т.Ю. Методические подходы к разработке индикаторов экономической безопасности организации // Вестник университета. 2018. № 11. С. 18-22.

2. Кротенко Т.Ю. Тенденции развития современного менеджмента // Сб.: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления материалы XIV международной научно-практической конференции. 2019. С. 233-236.

3. Макеева В.Г. Обучение руководителей и специалистов офисов управления проектами // Проблемы управления – 2017. Материалы 25-й Всероссийской студенческой конференции. ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». 2017. С. 182-184.

4. Сазанова С.Л. Ценности и стимулы хозяйствования как факторы динамики института предпринимательства в России: монография. М.: ГУУ, 2018. 159 с.

5. Свистунов В.М., Кузина Г.П., Лобачев В.В. Уровень доверия в организации как фактор повышения эффективности внедрения новых технологий менеджмента. // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2019. Т. 8. № 3. С. 5-14.

6. Шарипов Ф.Ф. Современные проблемы управления персоналом в организациях и задачи кадровых служб // Вестник университета. 2002. № 1. С. 233.

7. Шарипов Ф.Ф. Организационная культура как фактор реализации проектов организационного развития: дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. М., 2002.

Ю.И. Будович

д-р экон. наук, доц.

(Финуниверситет, г. Москва)

МАТЕРИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТИТУТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ РОССИИ

Проблема, которую традиционно в нашей стране не обходят стороной в публичных научных дискуссиях это проблема ответственности за результаты инновационного развития России профильных чиновников, под которыми понимаются не только руководители Федеральных органов исполнительной власти, но и менеджеры госкомпаний, а также представители науки, чьи рекомендации используются для формирования проводимой государством инновационной политики. При этом хочется отметить, что речь пойдет не столько о соответствующих проблемах собственно инновационной деятельности, которые особенно в нашей стране трудно отделить от проблем НИОКР, сколько об общих проблемах ответственности за научно-технологическое развитие, иллюстрируемых на примере инновационного развития.

В нашей стране ответственность профильных чиновников за развитие инноваций (как и НИОКР) должна быть несоизмеримо выше, чем в других странах, по крайней мере, по двум причинам. Первая состоит в том, что в сфере инноваций, представляющих собой функциональную зону, которая может быть представлена в деятельности любой организации, тем не менее, государство представлено в значительно больших масштабах, чем в экономике в среднем, т.е. основной объем инноваций сосредоточен в организациях, собственность которых контролируется государством, прежде всего в госкомпаниях (Газпром, Роснефть, РДЖ, Росатом и т.д.). О сильнейшей огосударствленности инноваций говорят приведенные ниже данные о доле собственности, контролируемой государством, в затратах на инновации в России и в источниках их финансирования.

Таблица 1

Доли собственности, контролируемой государством, в затратах на инновации в России и финансировании затрат на инновации, в 2011-2017 гг., %

Собственность, контролируемая государством	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1. В затратах на инновации	55,2	61,6	89,9	93,0	89,6	80,1	76,3
2. В источниках финансирования затрат на инновации	48,7	58,6	68,8	72,0	75,7	71,3	н/д

Источник: составлено автором.

Как видно из табл. 1, в 2014 г., когда затраты на инновации госкомпаний в абсолютном выражении достигли своего пика, затраты на инновации в госсекторе в целом превысили даже 90% от общей величины затрат на инновации в стране.

Конечно же, эти данные необходимо сравнить с данными о доле государства в экономике в целом, которые приведены в Таблице 2.

Таблица 2

Доля государства в ВВП в 2011-2017 гг.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доля государства в ВВП, %	48,8	46,8	45,6	48,1	46,8	44,4	44,0

Источник: по данным РАНХиГС [1]

Сравнивая данные о присутствии государства в сфере инноваций и экономике в целом, можно заключить, что доля государства в инновациях почти в 2 раза выше, чем в экономике в целом. Это говорит о том, что государство и, следовательно, его чиновники, должны нести значительно большую ответственность за развитие сферы инноваций, чем за развитие многих других сфер жизни общества, в силу ее большей подконтрольности государству.

Другой веской причиной, требующей введения повышенной ответственности профильных государственных чиновников за развитие инновационной деятельности в стране, является постоянный срыв государственного плана научно-технологического развития в части развития инновационной деятельности, в условиях существенного отставания России в технологическом развитии от Запада.

О технологическом отставании России от Запада судят на основе сравнения показателей инновационной активности, прежде всего такого показателя, как организации (традиционно – промышленности), осуществляющие технологические инновации, в общем количестве организаций. В 2014 г. доля предприятий промышленности, осуществлявших технологические инновации, составляла в России 9,4%, в США – 65,7%, Японии – 63%, Германии – 59,8%, Китае – 37,7% [2]. К 2017 году эта доля в России выросла до 9,6% (при падении в 2016 г. до 9,2%). Также о нем говорят следующие данные: до недавнего времени только 10% российских производительных сил относятся к пятому технологическому укладу (50% – к четвертому, 30 – к третьему, 0 – к шестому) [3], тогда как на Западе в 2016 г. к пятому укладу относились около 70% производительных сил (к четвертому – 20, шестому – 10) [4].

При этом государственный план развития инновационной деятельности, роль которого у нас выполняют сменяющие друг друга стратегии научно-технологического развития, в части развития инноваций, постоянно срывается.

Также как и срывалось достижение целевых индикаторов и в части развития инновационной деятельности.

Стратегия 2015, принятая в 2006 г., предусматривала значения долей организаций, осуществляющих технологические инноваций, и инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров организаций промышленности на 2010 г. равные 15 и 15%, а на 2015 – 20 и 18% соответственно [5]. Однако по факту их значения в 2010 г., т.е. накануне отмены Стратегии 2015, составили 7,9 и 4,9% [6, с. 18, 66], т.е. имело место невыполнение плана по первому показателю почти в 2 раза, а по второму – в 3 раза. Стратегия 2020 предусматривала значения долей организаций, осуществляющих технологические инноваций, и инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров организаций промышленности на 2016 г. равные 15 и 15,4%, а на 2020 – 25 и 25% [7]. По факту в 2016 г., т.е. в год ее отмены, их значения составили 7,3 и 8,4% [6, с. 66], т.е. это почти 2-кратное недостижение целевых значений по обоим показателям. В этих условиях существует сильное сомнение, что будет достигнута амбициозная цель, предусмотренная стратегией 2035, принятой в 2016 г., о достижении первым показателем значения 50% [8].

Очевидно, что необходимость введения института материальной ответственности профильного менеджмента госкомпаний за достижение целей планов научно-технологического развития возникла еще тогда, когда госкомпании обязали принимать и реализовывать у себя программы инновационного развития (ПИР), т.е. с 2011 г., в котором, по инициативе Президента РФ (поручение от 4.01.2010 г. № Пр-22 (пункт 5, подпункт «б»)), к реализации ПИР приступили 47 госкомпаний, вошедших в первый перечень, утвержденный Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям 3.08.2010 г. (протокол № 4) [9, с. 10-11]. Тогда руководство страны связывало прорыв в научно-технологическом развитии страны с госкомпаниями, в связи с чем пошло на резкое увеличение затрат госкомпаний, реализующих ПИР, на инновационное развитие, в том числе финансируемых за счет бюджетных источников [9, с. 18]. Особенно резкий рост затрат произошел в 2011–2013 гг. В 2011 г. затраты на ПИР составили 560 млрд. руб., в том числе на НИОКР – 190,4, в 2013 г. – 1242 млрд, в том числе на НИОКР – 386,7 млрд. [10, с 21]. Отсюда, затраты на инновации соответствующих госкомпаний увеличились с 369,6 млрд. руб. в 2011 г. до 906,7, т.е. в 2,5 раза за 2 года! Этот шаг государства объективно требовал усиления ответственности инновационного менеджмента госкомпаний за реализацию корпоративных планов научно-технологического развития.

Как уже отмечалось выше, введения строгой ответственности требует и постоянный срыв планов научно-технологического развития, особенно в условиях научно-технологического отставания от Запада. Мониторинг реализации ПИР госкомпания показал, что плановые значения ключевых показателей эффективности (КПЭ) ПИР госкомпаний, в частности, инновационной деятельности, регулярно не достигаются. По данным за 2013 г., лишь 63% показателей качества продукции и услуг были достигнуты полностью, при этом 23% были частично не достигнуты, а 15% – полностью не достигнуты, лишь 60% показателей внешнеэкономической деятельности были достигнуты полностью, при этом 13% были частично не достигнуты, а 27% – полностью не достигнуты [9, с. 27].

Однако формирование института материальной ответственности менеджмента за достижение КПЭ ПИР затянулось. Сама необходимость увязки достижения КПЭ ПИР с материальным вознаграждением менеджмента госкомпаний была отмечена только в начале 2012 г. (решение Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 30.01.2012 г., протокол № 1

(подпункт «б» пункта 3 раздела 1 протокола)). Только в середине 2013 г. вообще была поставлена задача увязки вознаграждения менеджмента госкомпаний с КПЭ деятельности госкомпаний (пункт 4 перечня поручений Президента РФ от 5.07.2013 г. № Пр-1474), и лишь в конце 2014 г. была поставлена задача включить в схему определения вознаграждения менеджмента госкомпаний КПЭ инновационной деятельности (поручение п. 1 раздела I протокола совещания у Заместителя Председателя Правительства РФ А.Д. Дворковича от 1.10.2014 г. № АД-ПЗ6-153пр) [9, с. 113].

Однако затем выяснилось, что долгосрочные программы развития (ДПР) госкомпаний и их КПЭ во многом носят формальный характер, как и ПИР с их КПЭ, которые к тому же не интегрированы в ДПР. Государство взяло под контроль формирование ДПР и ПИР и их КПЭ. В соответствии с поручениями Президента и Правительства РФ, Экспертный совет при Правительстве РФ в 2014–2015 гг., совместно с Росимуществом, занимался доработкой ДПР и их КПЭ госкомпаний. При этом госкомпании задерживали данный процесс (на 28.09.2015 г. из 53 акционерных обществ с госучастием и 13 ФГУПов только 43 компании согласовали свои ДПР с Правительством РФ), а данных о зависимости материального вознаграждения менеджмента с достижением КПЭ не были предоставлены большинством госкомпаний. Советам директоров, в которые в 2015 г. были направлены члены Правительства и представители ФОИВ, поручили разобраться с системами вознаграждения менеджмента на предмет его увязки с достижением КПЭ ДПР. 19.08.2014 г. вышло поручение Председателя Правительства РФ об актуализации ПИР, а министерства, с учетом предложений госкомпаний, занялись разработкой состава инновационных КПЭ, методик их расчета и определением целевых значений этих КПЭ на 2016 г. [11].

Однако в ноябре 2015 г. Правительство утвердило рекомендации по разработке интегрального КПЭ инновационной деятельности, представителей государства в советах директоров обязали в марте 2016 г. инициировать рассмотрение вопроса о включении интегрированного КПЭ инновационной деятельности в состав КПЭ ДПР. Его доля должна составлять для предприятий нефтегазового сектора – не менее 10%, а для всех остальных – не менее 20–25%. Было решено, что с 2016 г. инновационный КПЭ будет учитываться при расчете стимулирующей части вознаграждения руководства, включая единоличный исполнительный орган госкомпаний (директора). При этом в феврале 2016 г. были утверждены Методические указания по оценке качества программ инновационного развития госкомпаний и оценке их реализации, из которых первая должна численно входить в расчет интегрированного КПЭ инновационной деятельности, входящего в ДПР компании и в систему мотивации ее топ-менеджмента. Параметры оценки ПИР: обоснованность и достижимость целей и КПЭ, качество анализа и прогноза в инновационной сфере для планирования инновационного развития, наличие долгосрочного видения направлений инновационного развития, новизна и значимость для компании ключевых инновационных проектов, достаточная обеспеченность финансовыми ресурсами для достижения целей и другим [12].

На этом история с разработкой формального института материальной ответственности топ-менеджмента госкомпаний за достижение целей, установленных планами их научно-технологического развития (ПИР), в общих чертах завершается. При этом, естественно, остается вопрос, в какой мере данный формальный институт реально функционирует? Очевидно, ответ на него есть ответ на более общий вопрос о наличии взаимосвязи между вознаграждением топ-менеджмента госкомпаний и достижением ими плановых значений КПЭ в целом. В наличии такой взаимосвязи на данный момент приходится сомневаться.

Прежде всего, выясняется, что практика применения КПЭ в госкомпаниях, начавшаяся с 2014 г., до сих пор не приобрела всеобщего характера. По данным Минэкономразвития на данный момент она внедрена только в 80% госкомпаний, а именно в 43 из 540 [13]. Это говорит, прежде всего, о том, что госкомпании имеют возможность не выполнять поручения Президента и Правительства, касающиеся используемых систем вознаграждения топ-менеджмента, в том числе не увязывать в них вознаграждение с достижением целевых значений КПЭ. Тем более, что госкомпании могут легко манипулировать общей величиной премиальных выплат, когда их сокращение за невыполнение КПЭ легко компенсируется увеличением базовой величины вознаграждения, в связи, с чем стимулирующее значение связи вознаграждения с достижением тех или иных КПЭ пропадает. Возможно, к такому разряду относятся вознаграждения, выплаченные членам правления ряда российских госкомпаний в 2018 г. Члены правления Роснефти получили 2,9 млрд. руб., Газпрома – 1,5, Интер РАО – 0,8, Транснефти – 0,8, Ростелекома – 0,7, РЖД – 0,6. В связи со всем вышеизложенным вытекают глубокие сомнения в том, что институт материальной ответственности инновационного менеджмента госкомпаний за достижение целевых индикаторов ПИР в настоящее время реально функционирует.

Литература

1. Долю государства в экономике оценили по-новому // Независимая. – URL: http://www.ng.ru/economics/2018-12-26/4_7474_gossektor.html
2. Бобырев Д.Б., Косоруков А.П. Анализ инновационной активности отечественных предприятий как фактора повышения конкурентоспособности национальной экономики // Фундаментальные исследования. 2017. № 8-1. С. 125–129. – URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41633>.
3. Голубицкий С. Миф о технологических укладах / Бизнес-журнал. 05.09.2018. – URL: http://business-magazine.online/fn_11054.html
4. Вехи технократии: шесть техноукладов. – URL: <https://www.kramola.info/vesti/neobyknovennoe/vehi-tehnokratii-shest-tehnoukladov>.
5. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/902367266>
6. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: Стат. сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др. М.: НИУ ВШЭ, 2018. 344 с.
7. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Распоряжение от 8.12.2011 г. № 2227-р (с изменениями на 18.10.2018 г.). – URL: <http://docs.cntd.ru/document/902317973>
8. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204. – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027/page/2>
9. Программы инновационного развития компаний с государственным участием: П784 промежуточные итоги и приоритеты / М.А. Гершман, Т.С. Зинина, М.А. Романов и др. М.: НИУ ВШЭ, 2015. 128 с.
10. Магомедова М.М. Особенности финансирования НИОКР в Российской Федерации / Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сб. статей XII международной научно-практической конференции| МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ». Пенза: Наука и просвещение, 2017.
11. Исполнение ДПР и КПЭ компаний с госучастием оценят советы директоров. – URL: <https://open.gov.ru/events/5514125/>
12. Инновационные КПЭ: директивы для госкомпаний. – URL: <https://open.gov.ru/events/5514994/>

13. Мереминская Е., Базанова Е. Правительство ввело новые KPI для топ-менеджеров госкомпаний. Оно рекомендует лишать их премий за невыполнение майского указа Владимира Путина. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/07/02/805538-pravitelstvo-kpi>

И.М. Бузько
студент
Э.Ф. Гуляева
ассистент
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СОСТАВЛЕНИИ ВВП РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время ВВП каждой страны составляется государственными и частными предприятиями. Из того, насколько велика роль государства в экономике, определяется, насколько хорошие в стране условия для бизнеса. В связи с этим, знания о месте государственных активов в экономике позволяют нам определить, какие компании в стране преобладают: государственные или частные, что, в свою очередь, нужно для планирования экономической политики государства и стратегии развития частной компании. Соответственно, необходимо рассмотреть вопрос о том, какую роль играют государственные предприятия в составлении ВВП России.

В последние годы некоторые государственные деятели и предприниматели всё чаще и чаще говорят об “огосударствлении” экономики России, заявляя о 70% ВВП, создаваемых государством. В общественную дискуссию данная цифра вошла с подачи руководителя ФАС, Игоря Юрьевича Артемьева. В Докладе ФАС России о состоянии конкуренции за 2015 год [5] выявляется тенденция увеличения процента государственной собственности с 35% в 2005 году до 70% в 2015 году. ФАС выделяет сохранение государственной монополии в экономике как негативную тенденцию, мешающую экономическому росту. Так, например, в докладе о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2018 год [6] было отмечено, что рыночные механизмы управления ещё недостаточно внедрены в экономику России.

Данные о 70% ВВП страны, создаваемых государством, ФАС получила, согласившись с мнением председателя совета директоров «Аэрофлота», Кириллом Андросовым, высказанным им в 2016 году на Гайдаровском форуме. Сам Андросов утверждает, что получил эту цифру по методике МВФ, сложив весь консолидированный бюджет РФ и добавленную стоимость всех компаний, тем или иным образом связанных с государством. В связи с этим, следует вывод о недостаточной корректности данных, используемых ФАС.

Зная отношение государственных расходов к ВВП, имеется возможность измерить глубину влияния государства на экономику. По данным Росстата [2], за 2017 год для России это отношение составило 35,2%. В то же время в странах ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) этот показатель составлял в среднем 43%. Теперь посмотрим на динамику доли основных фондов, находящихся в государственной собственности РФ, по данным Росстата от 23.09.2019 [9]. Наблюдается динамика с 91% доли основных фондов в государственной собственности в 1991 году до 23% в 2018 году. Эти данные

позволяют сделать вывод, что имеется тенденция не национализации, а приватизации предприятий. Данное предположение подтверждает Распоряжение Правительства РФ [8], утверждающее план приватизации государственных активов на 2017-2019 года. Этот распорядительный документ утверждает продажу 298 из 1247 федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП) частным собственникам, а также реализацию долей 487 из 1704 акционерных обществ (АО), в которых участвует государство. Стоит отметить, что приватизация оставалась частью экономической политики государства с 1991 года. Так, по данным уже неоднократно упомянутого Росстата [2], доля государственных и муниципальных инвестиций в основной капитал упала с 27,4% в 2000 году до 16,3% в 2017 году. Аналогично, по данным Министерства финансов [4], снизилось число работников государственных и муниципальных организаций: с 1614013 в 2015 году до 1491764 в 2016. Общая доля государственных предприятий упала с 4,5% в 2000 году до 2,2% в 2017 году по данным Росстата [3]. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по информации Росстата [1] также свидетельствует о том, что в экономике России преобладает частный сектор, поскольку по объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами государство проявляет значимую активность лишь в сфере жилищно-коммунального хозяйства, когда в остальных сферах сохраняется тотальное доминирование частной и, в некоторых случаях, иностранной собственности.

Всё же, у государства присутствуют активы некоторых крупных предприятий, и, соответственно, их прибыль должна играть доминирующую роль в формировании государственного бюджета. Однако, у Министерства финансов имеется информация, опровергающая данное утверждение. В таблице Минфина об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации [7] нет даже такой строчки, как «доход от использования государственной собственности», доходы государственных компаний включены в раздел «прочие». Основные поступления в бюджет составляют налоги, акцизы и пошлины на добычу минеральных ресурсов.

Исходя из всех представленных данных, следует вывод о том, что в Российской Федерации нет тенденции увеличения роли государства в экономике. Наоборот, с 1991 года государство взяло курс на приватизацию и не планирует его менять. Нынешнее соотношение государственной собственности к частной позволяет сказать, что наша экономика более либерализована, чем экономики стран ОЭСР. А это значит, что российская макроэкономическая модель близка к американской макроэкономической модели [12]. Поскольку в России, как и в Америке, низкий уровень перераспределения ВВП через государственный бюджет, низкий удельный вес государства в произведенном ВВП, и предпринимательская активность населения поощряется государством [13]. Например, увеличиваются гранты предприятиям, относящимся к малому бизнесу [10]. Государственные гарантийные фонды выступают в роли поручителей при оформлении кредитов на развитие бизнеса мелкими предпринимателями на базе государственного и муниципального бюджета, а также некоторые проекты могут стать субсидированными федеральным бюджетом, если венчурный центр оценит их должным образом, помимо всего этого, новым малым предприятиям предоставляются налоговые каникулы. Однако, так как российский рынок почти во всех отраслях экономики уже сложился [15], то новым мелким предприятиям крайне трудно конкурировать с более опытными игроками, соответственно, из-за неправильных бизнес – решений большинство бизнесменов, владеющих мелким бизнесом разорятся в первые несколько лет после открытия. Однако численность

людей, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, по данным Единой межведомственной информационно-статистической службы за 2018 год составила 19117763 человек [11].

Соответственно, следует вывод, что Российская Федерация предоставляет гражданам, желающим заниматься предпринимательской деятельностью, благоприятные условия для её осуществления [14]. Государственная политика также направлена на развитие крупного бизнеса и увеличение его роли в экономике. Поэтому предположение Кирилла Андросова, высказанное им в 2016 году на Гайдаровском форуме, а значит и данные ФАС об образовании государственной монополии некорректны, так как расходятся с данными Министерства финансов и Федеральной службы государственной статистики. Подобное расхождение может негативно повлиять на политику и действия, предпринимаемые Федеральной антимонопольной службой по борьбе с монополизацией, что может повлечь образование монополии и, как следствие, пагубно скажется на развитии бизнеса в Российской Федерации.

Литература

1. Промышленное производство в России. 2016: Стат.сб. / Росстат. М., 2016. 347 с.
2. Финансы России. 2018: Стат.сб. / Росстат. М., 2018. 439 с.
3. Россия в цифрах. 2018: Крат.стат.сб. / Росстат. М., 2018. 522 с.
4. Анализ расходов и численности работников федеральных государственных органов, государственных органов субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.[Электронный ресурс] // URL:https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/06/main/Analiz_2016_goda.pdf (дата обращения: 24.10.2019).
5. Доклад о состоянии конкуренции за 2015 год. М.: Издание, 2015. 32 с.
6. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2018 год (версия 27.09.2019). М.: Издание, 2015. 65 с.
7. Ежеквартальная информация об исполнении консолидированного бюджета. [Электронный ресурс] // URL:https://www.minfin.ru/ru/statistics/conbud/?id_65=93449&page_id=3863&popup=Y&area_id=65 (дата обращения: 29.10.2019).
8. Распоряжение Правительства РФ от 8 февраля 2017 г. № 227-р Об утверждении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2017 – 2019 гг. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71510908/> (дата обращения: 26.10.2019).
9. Таблица Росстата по формам собственности основных фондов. [Электронный ресурс] // URL:http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/(дата обращения: 26.10.2019).
10. ФЗ № 209 от 2007 г. [Электронный ресурс] // URL:<http://www.consultant.ru/law/hotdocs/2695.html/> (дата обращения: 28.10.2019).
11. Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей. [Электронный ресурс] // URL:<https://fedstat.ru/indicator/59431> (дата обращения: 27.10.2019).
12. Кротенко Т.Ю. Тенденции развития современного менеджмента // Сб.: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления материалы XIV международной научно-практической конференции. 2019. С. 233-236.

13. Сазанова С.Л. Ценности и стимулы хозяйствования как факторы динамики института предпринимательства в России: монография. М.: ГУУ, 2018. 159 с.

14. Шарипов Ф.Ф., Дьяконова М.А. Россия и мир. // Сб.: Актуальные проблемы управления – 2015, Материалы 20-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 261-264.

15. Шарипов Ф.Ф. Максимов Д.К. Агломерация как форма пространственной организации производства и расселения российских регионов // Путеводитель предпринимателя. 2019. № 43. С. 177-184.

И.Н. Вакула

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

В.Г. Макеева

(ГУУ, г. Москва)

МОДЕЛЬ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Как отмечал Г.Б. Клейнер, сегодня, когда научно-технический потенциал России, несмотря на его значительное сокращение, пока еще сохранен, имеются научные и технологические заделы, уникальная научно-производственная база, кадры ученых, инженеров и высококвалифицированных рабочих, особенно важно сформировать адекватную инновационную политику, нацеленную на максимальное использование имеющихся в стране научно-технических и производственных ресурсов [3, с. 255]. В этой связи особенно актуальной становится проблема развития институтов взаимодействия государственного и частного секторов экономики, позволяющих эффективно использовать ресурсы и стимулировать инвестиционно-инновационную активность участников рыночной экономики [1]. Наиболее перспективной моделью в системе государственно-частного партнерства (Public Private Partnership -PPP) выступает модель проектного управления [4, 5].

Управление проектами как самостоятельная область знаний начала полноценно функционировать совсем недавно и не успела укрепиться как один из основных инструментов, который оказывает ключевое влияние на жизнедеятельность крупных предприятий. Как показывает практика, в подавляющем большинстве случаев, в крупных проектах ГЧП создаются проектные офисы, формируются команды по управлению проектами, однако, зачастую управление остается на прежнем уровне, сохраняются ранние принципы управления, методики проектного управления используются не в полной мере. Зачастую встречаются ситуации, когда высококвалифицированные эксперты, в том числе специалисты по планированию, занимаются формированием отчетности, что существенно снижает их коэффициент полезности.

Практический опыт показывает, что при реализации крупных проектов, особенно в государственном секторе экономики, возникает огромное количество проблем, влияющих на итоговый результат проекта. Самыми ключевыми и ярко выраженными проблемами являются:

- отставание проекта по срокам;
- несоответствие итогового продукта первоначально заданным требованиям;
- перерасход средств.

По данным Международной Ассоциации Управления Проектами (IPMA) использование проектного менеджмента позволяет сэкономить порядка 20-30% времени и около 15-20% средств, затрачиваемых на реализацию проектов и программ [6].

На сегодняшний день многие организации и компании привыкли работать с традиционным менеджментом, в то время как при таком стиле управления очень трудно набрать качественную проектную команду из сотрудников, работающих изо дня в день в традиционной обстановке. И тогда выходом становится привлечение внешних участников и руководителей проекта.

Согласно аналитическим исследованиям, основное влияние использование проектного подхода оказывает на бюджет и сроки. На основе данного подхода строится модель, учитывающая следующие эффекты:

- уменьшение доли проектов со сдвигом начала финансирования;
- сокращение общей задержки по проектам портфеля;
- сокращение общего превышения бюджета по портфелю.

При этом эффект зависит от уровня использования проектного подхода. Как правильно отмечают авторы [2] «проекты государственно-частного партнерства являются своего рода «лакмусовой бумажкой», позволяющей определить эффективность взаимодействия публичной власти и бизнеса. Именно такие проекты реализуются при максимальном уровне тесноты взаимодействия бизнеса и власти».

Тем не менее, несмотря на неоспоримую ценность проектного подхода, невозможно внедрить его и ожидать решения всех текущих и потенциальных проблем проекта.

На основании исследованных проблем проектного управления и проектов можно сделать вывод, что различные методологии управления проектами в том или ином виде на данный момент применяются в большинстве российских проектах. Однако, далеко не везде это работает и помогает. Это подразумевает обнаружение системных проблем в использовании проектного управления в кризисных проектах, а также разработку инструментов и механизмов их решения. Также, необходимо отметить, что целесообразно применять данные методы в мегапроектах, освоение средств которых превышает 1 млрд рублей, так как при меньших масштабах экономический эффект от внедрения проектного управления и дополнительных антикризисных инструментов не превысит расходы.

Сегодня смело можно констатировать, что проектное управление в системе государственно-частного партнерства является ответом на процессы глобализации и развития экономики знаний.

Литература

1. Кротенко Т.Ю. Конкурентоспособность предприятия как фактор развития инновационной экономики. В сборнике: Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика. сборник научных статей 9-й Международной научно-практической конференции. 2019. С. 293-296.

2. Лукина А.Н., Шейка П.А., Шарипов Ф.Ф. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации региональных стратегий инфраструктурного развития в РФ на примере Калужской и Тульской областей. В книге: Территории опережающего социально-экономического развития: вопросы

теории и практики: материалы I Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2017. С. 171-176.

3. Макаров В.Л., Варшавский А.Е. и др. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты развития). М.: Наука, 2001. 636 с.

4. Макеева В.Г. Проектные офисы в системе институтов развития инновационной экономики. В сб. Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения сборник научных статей V Международной научной конференции. 2017. С. 207-210.

5. Макеева В.Г., Геокчакян А.С. Проектный офис как инструмент управления инновационными проектами и программами. Инновационная экономика и менеджмент: Методы и технологии: Сб. материалов II Международной научно-практической конференции, Москва, 26 октября 2017 г. МГУ имени М.В. Ломоносова. М.: Издательство «Аспект Пресс», 2018. 560 с.

6. Проектный менеджмент – компетенция эффективного руководителя // <http://moi-universitet.ru/library/articles/statja4/> (дата обращения: 17.10.2019).

О.А. Васильева

ст. преподаватель кафедры РИССО
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОГО БРЕНДА РФ

Аннотация. В статье предлагается авторский взгляд на развитие национального бренда РФ через укрепление позиций предпринимательства. Представлены сравнительные характеристики понятий «мягкая сила» и национальный брендинг. Рассматривается текущее положение малого бизнеса в РФ. Изучены государственные подходы по улучшению ситуации. Предложены решения по повышению привлекательности данного сектора экономики с использованием технологий брендинга.

Ключевые слова: малый бизнес, национальный брендинг, «мягкая сила», развитие РФ, бренд.

В последнее время ведущие страны мира доказывают свое лидерство на мировой арене через демонстрацию военной мощи. Так называемая «жесткая сила» безусловно способствует защите национальных интересов, вызывает уважение со стороны стран-партнеров, формирует имидж сильного государства. Однако использование только «жесткой силы» являет собой односторонний подход и ведет к недоверию и защитным реакциям со стороны мирового сообщества. Для достижения баланса целесообразно использовать, так называемую, «мягкую силу». Термин «мягкая сила» (англ. «soft power») принадлежит профессору Гарвардского университета Джозефу Наю, и с 1990г. активно используется во внешнеэкономической деятельности стран. Формулировки термина претерпевали изменения, но в 2012 г. она оформилась окончательно и ею пользуются на сегодняшний день. «Мягкая сила» – «форма политической власти, способность добиваться желаемых результатов на основе добровольного участия, симпатии и привлекательности, в отличие от «жесткой силы», которая подразумевает принуждение» (Nye J., 2012, с. 4). К основным характеристикам «мягкого» ресурса воздействия относят: способность изменять предпочтения других людей,

привлекая их; в основном реализуется негосударственными факторами, трудно поддается контролю; воздействие не прямое, долговременное, эффект отложенный; коммуницируется через национальный брендинг; действует за счет привлечения, влияния (Ying Fan, 2008).

Примерно в это же время широкое распространение получает понятие «национального (странового) маркетинга», введенное классиком маркетинга Ф. Котлером в 1986г., которое трактуется как «систематический подход, имеющий целью помочь амбициозным нациям сделаться заметными и достичь своих имиджевых целей рентабельным способом». (Котлер Ф., 1987) Ф. Котлер рассматривает страны, как объект специфического рыночного предложения и одновременно – конкурентов в борьбе за инвестиции, желательных мигрантов, размещение на своей территории выгодных для себя объектов, потоки туристов и т.д. Позже в 1996г. благодаря С. Анхольту, британскому эксперту в области разработки национального имиджа появляется понятие «национального брендинга» (англ. nation brand). Это комплексная маркетинговая деятельность, позволяющая идентифицировать ценности бренда государства, а также измерять, выстраивать и управлять имиджевой составляющей страны. Основная функция национального бренда – способствовать увеличению прибыльности территории в целом. У бренда государства есть своя сущность, атрибуты и ценности. Для его выражения и позиционирования используются визуально-аудиально-кинестетические средства, характеристики транслируются через информационно-коммуникационные каналы. С. Анхольт предложил одну из самых известных и используемых комплексных моделей измерения национального брендинга, так называемые «шестиугольник Анхольта», вершинами которого являются параметры измерения национального брендинга: люди, власть, экспорт, туризм, культура и наследие, инвестиции и иммиграция (Анхольт С, 2008, с. 12) Выделяются преимущества, которые получает государство от наличия устойчивого положительного национального бренда:

- доверие инвесторов, снижение цены привлекаемого в экономику капитала;
- уменьшение рисков для инвесторов;
- укрепление позиций в международных рейтингах;
- усиление политического влияния на международной арене;
- повышение внутренней социально-политической стабильности;
- консолидация нации и ее интересов;
- рост экспорта товаров и услуг;
- развитие въездного туризма.

Важно подчеркнуть, что национальный брендинг относится к виду деятельности и в связи с этим часто сопровождается термином «инструмент». А «мягкая сила» является ресурсом, для аккумуляции которого может использоваться национальный брендинг. Национальный бренд создает дополнительную ценность созданным в стране товарам. Товары «Made in...» способствуют быстрому росту капитализации компаний, что в свою очередь ведет к росту капитализации страны и усилению ее влияния в мире. Для товаров-брендов свойственны следующие характеристики (Трибрат В., 2015):

- наличие устойчивых положительных эмоциональных связей с целевой аудиторией потребителей: вызывает гордость, обладает притягательной и объединяющей силой;
- фиксированное (и признаваемое достаточно хорошим) качество товара;
- более высокая цена по отношению к среднерыночной;
- жестко связаны визуальной или аудиальной формой торговой марки;
- у каждого бренда обязателен свой положительный имидж.

Говоря о положении России на мировой арене в контексте понятия «мягкой силы», то в 2018 году она улучшила свое положение и поднялась с 27 на 26 место в списке лучших стран по уровню жизни. Мнение о России в мире неоднозначное, и использование «мягкого» ресурса способствует формированию доверия со стороны мирового сообщества.

Далее в статье речь пойдет о состоянии российского малого бизнеса, возможности формирования в этом секторе брендованных товаров «Made in...» и использовании этого направления для укрепления национального бренда России. Целью данной работы является попытка включить малый бизнес в ресурс «мягкой силы» РФ через укрепление частно-государственного партнерства и системное использование технологий брендинга для этого сектора экономики. В экономике развитых стран малому бизнесу придается большое значение, так как именно малые предприятия делают среду проживания более комфортной, и поэтому государства стремятся поддерживать этот сектор экономики.

Несмотря на то, что в России малый бизнес строится с 1990-х годов, он по-прежнему находится на стадии формирования. С одной стороны, численность субъектов малого предпринимательства составляет более 5,5 миллионов и плотность соответствующих предприятий в стране не уступает уровню развитых стран. Но с другой – вклад, который вносит малый и средний бизнес в экономику России, недостаточный. Уровень обеспеченности основными средствами (5-6% от общего объема основных средств), доля в ВВП (20-21%), доля занятого населения (25%) – очень низкие показатели по сравнению с развитыми странами. Говоря о структуре малого бизнеса, то он состоит в основном из индивидуальных предпринимателей (62,8% от общего количества малых субъектов) и микропредприятий (32,7%). В общем виде категории бизнеса отличаются количеством работников и оборотом предприятия:

- микропредприятие: занятость до 15 человек, оборот до 60 млн руб.
- малое предприятие: занятость от 16 до 100 человек, оборот до 400 млн руб.
- среднее предприятие: занятость от 101 до 250 человек, оборот до 1 млрд руб.

Предприятия с образованием юридического лица обеспечивают 70% рабочих мест от всех малых и средних предприятий, а индивидуальные предприниматели – 30%. Большая часть оборота субъектов малого бизнеса приходится на сектор торговли: 39% оборота малых предприятий и 84% оборота индивидуальных предпринимателей.

Основные преимущества развитого малого бизнеса для государства:

Малый бизнес участвует в формировании бюджетов всех уровней, особенно муниципальных. Помимо прямых отчислений государству, малые предприятия обеспечивают рабочие места, т.е. создают источник доходов населения, с которого также собираются налоги.

Малый бизнес позволяет развивать инновационную экономику государства: несмотря на то, что малых и средних предприятий, занимающихся высокотехнологичным наукоемким производством пока мало, они все же появляются и пользуются поддержкой от государства.

Малый бизнес выполняет социальную роль: дает дополнительные рабочие места (небольшие коллективы более сплоченные, молодым специалистам проще устроиться на малые предприятия, приобрести опыт и добиться дальнейшего карьерного роста).

Значительную долю в структуре малого бизнеса в РФ стабильно занимает торговля, темпы роста оборота которой не уступают темпам малого бизнеса в целом (около 40% по обоим показателям). В силу ключевой специализации на

торговле и смежных операциях малые предприятия почти не участвуют в инновационной деятельности, так как сфера торговли не предъявляет спроса на создание технологических инноваций. Поэтому трансформация отраслевой структуры в сторону более технологически сложных видов деятельности будет положительно влиять как на характеристики малого и среднего предпринимательства в России, так и на конкурентоспособность товаров. Самой острой проблемой для предпринимателей является ограниченный доступ к денежным ресурсам. Существуют трудности, связанные с получением кредита: высокие ставки, невозможность взять кредит с отсрочкой на развитие, а также сложность его получения на долгий срок (Асриева И.В., 2015). Также существует проблема слабого бизнес-климата в РФ, это, в первую очередь, развитая бюрократия и административные барьеры. Из этого вытекает ряд трудностей: частые проверки контролирующих органов, низкая заинтересованность со стороны местных органов государственного управления. Есть проблемы с организацией экспорта в небольших масштабах: таможенные органы предпочитают работать с крупными экспортерами сырья, под которых выработаны административные меры, а государство в целом не стимулирует несырьевой экспорт. Также предприниматели редко обращаются к программам государственной поддержки бизнеса, так как считают эту систему слишком сложной, забюрократизированной, закрытой, нелогичной и разбросанной по множеству ведомств. Следующей по значимости трудностью является доступ к рынкам сбыта, а также поиск поставщиков товаров и услуг, доступ к технологиям производства и обучения. Инициативы от предпринимателей, поступающие в адрес государства, имеют различную направленность: от «просто не мешать работать» до необходимости создания «в каждом городе с населением более 100 тыс. человек инкубаторов малого и среднего бизнеса». Чаще всего они связаны с возвратом упрощенной системы налогообложения, снижением налогов на оплату труда, упрощением экспорта продукции, изменением системы господдержки бизнеса и кредитной политики, а также отменой госрегистрации договоров аренды и плановых проверок бизнеса.

В апреле 2015 состоялся Государственный совет Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего бизнеса в России. По его итогам Владимир Путин подписал ряд поручений, в соответствии с которыми к октябрю 2015 года была подготовлена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства Российской Федерации до 2030 года. Ее цель – развитие малого и среднего предпринимательства как одного из факторов инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а также достижения стабильно высокого уровня занятости и, соответственно, социальной защищенности. Ключевыми критериями достижения этой цели к 2030 году являются: увеличение доли занятых на субъектах малого и среднего бизнеса до 35% от общего количества занятого населения; увеличение в 2,5 раза оборота соответствующих предприятий и в 2 раза – производительности труда по сравнению с 2014 годом в сопоставимых ценах; увеличение доли обрабатывающей промышленности в обороте данного сектора до 20%. В рамках Стратегии среди малых и средних предприятий выделяются ключевые сектора, на которые ориентирован основной комплекс мер для их поддержки:

- это «массовые» малые и средние предприятия, которые специализируются на торговле, предоставлении услуг, производстве и сбыте сельскохозяйственной продукции и играют важную роль в обеспечении занятости и повышении качества среды проживания для большинства граждан.

- это «высокотехнологичные» малые и средние предприятия, которые в последнее время приобретают роль, так как обеспечивают внедрение инноваций и способствуют общему повышению конкурентоспособности экономики: это предприятия, ориентированные на экспорт, как правило, быстрорастущие, работающие в сферах услуг или обрабатывающего производства.

Для достижения поставленной цели Правительством РФ внедряются следующие механизмы:

- создание единого центра поддержки малого и среднего предпринимательства;
- формирование новых рыночных ниш для развития конкуренции в них среди малых и средних предприятий;
- технологическое развитие, подразумевающее развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- доступ к источникам финансирования;
- выработка эффективной налоговой политики;
- работа над качеством государственного регулирования;
- региональная политика по развитию малого и среднего предпринимательства;
- доступ к квалифицированным кадрам для малого и среднего бизнеса,

Раскрытие предпринимательского потенциала и формирование нового поколения предпринимателей стали стратегическими целями для страны, так, 2018 год был объявлен Годом предпринимательства.

Департамент инвестиционной политики и развития предпринимательства Министерства экономического развития РФ утвердил ряд программ для развития этого направления в стране:

- Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»;
- Нормативно-правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства;
- Программы поддержки малого и среднего предпринимательства;
- Кредитование малого и среднего предпринимательства;
- Международное сотрудничество в сфере малого и среднего бизнеса.

Москва также отреагировала оперативно, запустив онлайн ресурс «Город.Для.Бизнеса», призванный помочь начинающим и действующим предпринимателям. Ресурс включает информационное наполнение и административные алгоритмы по направлениям:

- идея для бизнеса (конкретные кейсы в разных сферах и готовые инструкции по открытию бизнеса);
- старт бизнеса (подготовка документов и бесплатная консультация);
- бесплатные обучающие мероприятия для бизнеса и образовательные программы;
- деньги для бизнеса (схемы привлечения инвестиций, получения займов, кредитов, субсидий);
- продвижение и сбыт (каналы и площадки города);
- помещения (аренда или покупка);
- налоги (подбор режима налогообложения, помощь в составлении декларации);
- защита прав предпринимателей.

Безусловно, эти шаги должны облегчить бюрократические процедуры для предпринимателей и повысить благоприятность делового и инвестиционного

климата в стране. Также важно создать частно-государственную рабочую группу по брендингованию и продвижению малого бизнеса РФ. Программа продвижения должна способствовать созданию притягательного малого бизнеса в глазах населения, инвесторов и зарубежного сообщества. Важно стимулировать взаимодействие с малым бизнесом: желание покупать товары «made in ...» применительно к малому бизнесу, осуществлять инвестирование и пр. Процесс создания бренда можно представить в виде цепочки: имидж производимого товара или услуги – визуальный имидж – бизнес-имидж – репутация руководителя – социальный имидж. В процессе разработки бренда важнейшими элементами являются визуальные атрибуты (элементы), благодаря которым бренд узнают и запоминают, которые вызывают ассоциативный ряд. Эти элементы – основные идентификаторы, воздействующие на эмоции и восприятие. Использование при разработке бренда единого фирменного стиля, логотипа, слогана и визуального образа способствует формированию доверия у целевой аудитории. Визуальный идентификатор является мощным инструментом, позволяющим выделить бренд в конкурентной среде. Осуществляя выбор каналов продвижения бренда, необходимо оценивать готовность целевых групп к принятию решений, особенности поведения, а также возможности степень воздействия этих каналов. Создание бренда – это комплексная и системная работа по каждому из обозначенных направлений.

Увеличение ресурса «мягкой силы» предполагает гибкое, ситуационно-ориентированное, взаимодополняющее и творческое использование разных коммуникативных технологий. Любая деятельность в этом направлении должна опираться на четкое осознание существенных сопровождающих обстоятельств (Паршин П.Б., 2013, с.20)

Главный фактор складывания благоприятной репутации страны, формирования ее бренда и обретения ею «мягкой силы» – это реальное развитие страны в том направлении и ведение к такому состоянию, которое будет привлекать к ней симпатии.

Формирование бренда страны и обретение ею «мягкой силы» даже при самых благоприятных условиях – это долгий процесс, результаты которого становятся заметными через два-три десятилетия, т.е. оценить их сможет уже следующее поколение. Бренд формируется, «мягкая сила» постепенно набирается, репутация складывается.

Любые действия, способствующие усилению «мягкой силы» или ее эффективное использование, крайне важно согласовывать между собой.

Построение бренда государства подконтрольно правительству, которое формирует стратегический подход к развитию национальных преимуществ. Системный подход к наращиванию ресурса «мягкой силы» через разработку и реализацию стратегии бренда страны позволит успешно продвигать национальные интересы, увеличить долю экспорта, обеспечить дополнительный рост отечественных и иностранных инвестиций, укрепить единство населения. Это путь к формированию устойчивой конкурентной позиции на мировой арене в стремительно меняющихся глобальных условиях. Развитие малого бизнеса позволит усилить мягкую составляющую имиджа РФ, оздоровит социально-экономическое пространство и повысит конкурентоспособность национального бренда России.

Н.Г. Гаврилова
мл. научный сотрудник
(ФГБУН Институт Африки РАН,
Центр изучения проблем
переходной экономики, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ ОЦЕНКИ ИНСТИТУТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НИГЕРИИ

Право собственности является одним из основных прав человека. Грамотное управление институтом права собственности способствуют не только социальному развитию общества, но и экономическому росту страны. Право собственности поддерживает формирование инноваций, способствует росту производительности в различных сферах экономики и является действенным механизмом, гарантирующим гражданские права и свободы человека, поэтому оценка защиты прав личности очень важна.

С 2007 года Альянсом по правам собственности (Property Rights Alliance, PRA) начал рассчитываться Международный индекс прав собственности (The International Property Rights Index, IPRI), который является подкомпонентом Индекса экономической свободы (Index of Economic Freedom). IPRI служит для оценки степени защиты прав частной собственности граждан и степени обеспечения правительством соблюдения этих законов. Альянс выпускает ежегодный сборник для оценки динамики статуса прав собственности в мире. Индекс содержит в себе оценку из 10 факторов, включающих три компонента: оценка правовой и политической среды, прав на физическую собственность и прав на интеллектуальную собственность. Наивысшая присваиваемая оценка – 10 баллов, низшая – 0 баллов. В 2019 году исследователи Альянса смогли оценить почти 94% мирового населения и 98% мирового ВВП [1, с. 3].

Страной, институт права которой развит наилучшим образом, по оценкам на основе индекса, является Финляндия, общий балл которой составил 8,712 [2]. На втором месте – Швейцария с оценкой 8,571 балл [3], на третьем – Новая Зеландия (8,514 баллов) [4].

Нигерия – одна из крупнейших стран в Африке не только по численности населения, но и по размеру экономики. Однако, по оценкам Альянса, Нигерия занимает достаточно низкие места не только в мире, но и в регионе (рис. 1).

Следует отметить, что и в мире, и в регионе в разные годы оценивалось неодинаковое количество стран. Так, в 2007 г. оценке подверглись 7 африканских стран, и Нигерия среди них заняла 6 место. В 2019 г. оценивается уже 28 африканских стран, позиция Нигерии в этом рейтинге 24-я.

В Африке сложилась «пятерка лидеров» по оцениваемому индексу, и, если сравнивать положение Нигерии с ними, то ситуация будет выглядеть следующим образом (рис. 2).

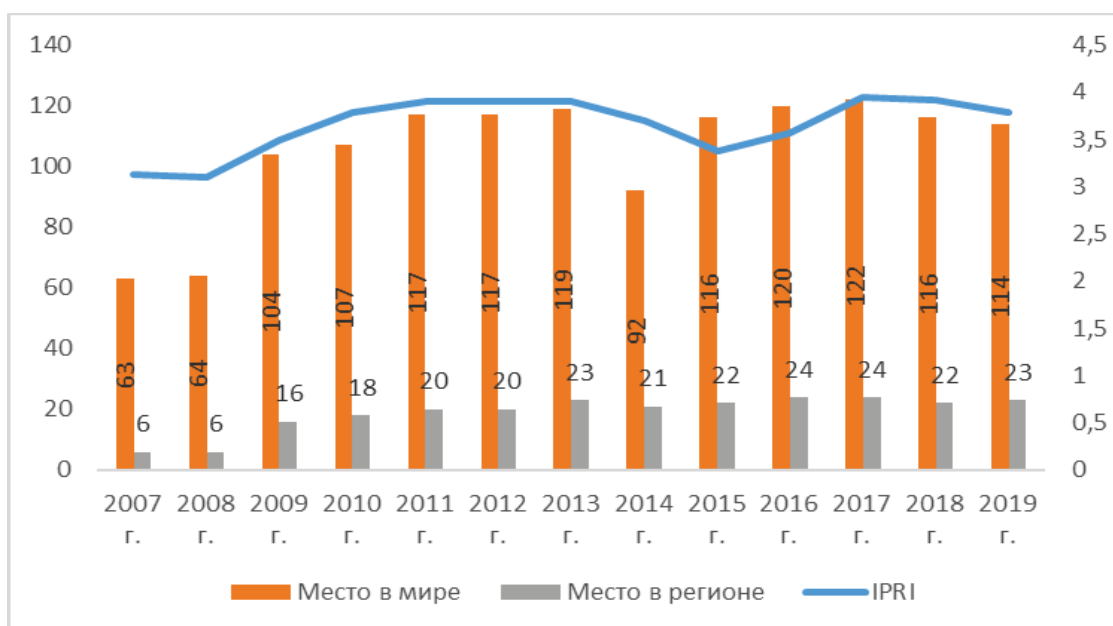


Рис. 1. Динамика изменения международного индекса прав собственности Нигерии
 Составлено автором по данным сайта International Property Rights Index
 Режим доступа: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/>

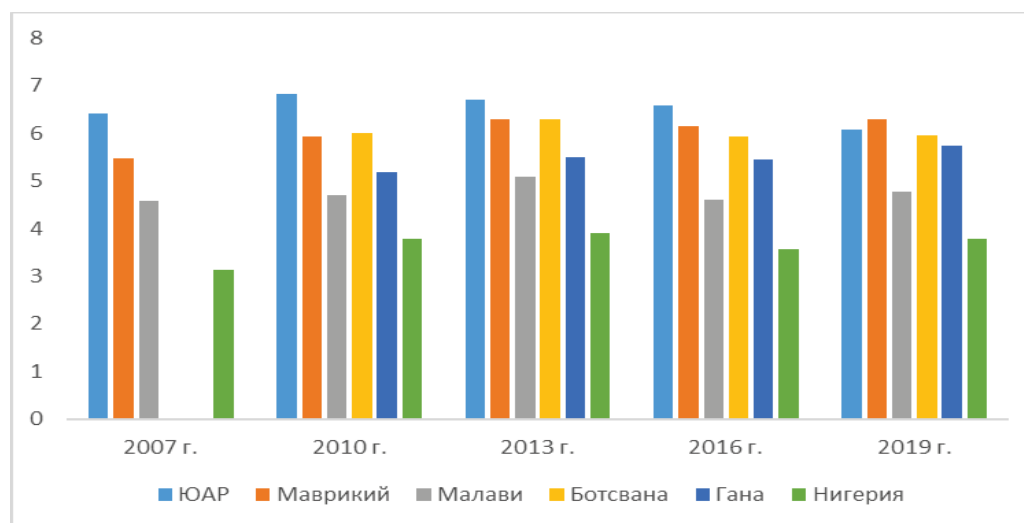


Рис. 2. Положение Нигерии по международному индексу прав собственности в сравнении с «пятеркой африканских лидеров»
 Составлено автором по данным сайта International Property Rights Index
 Режим доступа: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/>

Как уже упоминалось, индекс IPRI состоит из оценки 10 факторов, одним из которых является «оценка правовой и политической среды», который подвергается особо тщательному вниманию со стороны инвесторов. Фактор состоит из нескольких составляющих, включающих политическую стабильность, судебную независимость, верховенство закона и контроль коррупции. Оценки Нигерии в разрезе составляющих приведены на рис. 3.

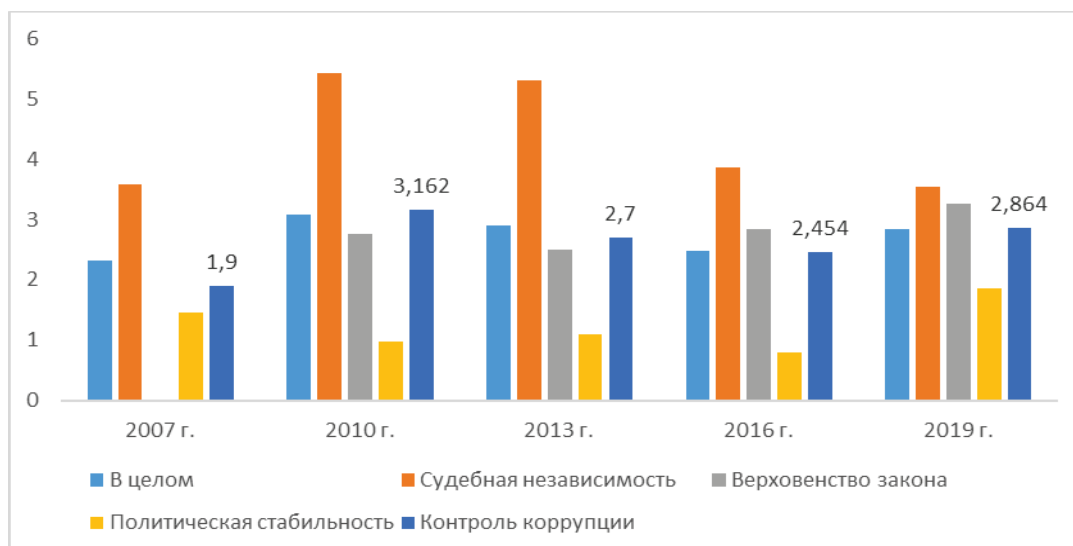


Рис. 3. Оценка правовой и политической среды Нигерии по международному индексу прав собственности
 Составлено автором по данным сайта International Property Rights Index
 Режим доступа: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/>

Можно отметить, что в целом оценка правовой и политической среды улучшается за счет роста политической стабильности. Однако, индекс контроля коррупции имеет очень высокие значения. Например, в России этот показатель в 2019 году оценивался на 3,216 баллов [5], а в Финляндии – на 9,431 балл [2]. Международный индекс прав собственности, по оценке Альянса, сильнее всего коррелирует с индексом восприятия коррупции (0,934), то есть, если права собственности слабо защищены, коррупция процветает. Всемирный банк объявил коррупцию единственным серьезным препятствием на пути экономического и социального развития [6].

Недавно проведенные исследования, демонстрирующие связь коррупции и размера прямых иностранных инвестиций, показали, что многие иностранные инвесторы воспринимают коррупцию как образ жизни в Нигерии, однако она негативно влияет на размеры их вложений в страну [7]. В своем большинстве инвесторы предпочитают переводить свои инвестиции в страны, где коррупция не столь распространена, как в Нигерии. В свете того, что Нигерия принимает множество программ по диверсификации экономики и экспорта, борьба с коррупцией и улучшение иных показателей политической и правовой среды приобретает особую важность [8].

Антикоррупционные мероприятия в Нигерии могут способствовать росту международного индекса прав собственности. Многие экономисты при снижении уровня коррупции прогнозируют увеличение экономического роста, повышение доверия инвесторов и, соответственно, объемов инвестирования в разные сферы экономики страны, что, несомненно, положительным образом отразится на развитии внешнеэкономической деятельности Нигерии.

Литература

1. International Property Rights Index 2019. Executive Summary. Электронный ресурс. – Режим доступа: https://atr-ipri2017.s3.amazonaws.com/uploads/IPRI_2019_ES_Report.pdf.

2. FINLAND. International Property Rights Index. Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/finland>.

3. SWITZERLAND. Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/switzerland>.

4. NEW ZEALAND Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/new-zealand>.

5. RUSSIA Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/russia>.

6. Removing Impediments to Sustainable Economic Development. The Case of Corruption. 2013. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/102991468332344284/pdf/WPS6704.pdf>

7. Olukayode S. Corruption and Foreign Direct Investment in Nigeria; A Survey of Foreign Investors. International Journal of Investment and Finance. V. 8, № 1&2, 2015.

8. Сапунцов А.Л. Диверсификация внешнеторговых связей стран Африки с Россией // Вестник университета. 2018;(12):111-118. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2018-12-111-118>

Т.М. Гаврилова
канд. экон. наук, доц.
(КИ (ф) МПУ, г. Коломна)

ОПЫТ ПРЕПОДАВАНИЯ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»

«Институциональная экономика» входит в базовую часть цикла дисциплин учебного плана направлений подготовки 38.03.01 Экономика и 38.03.02 Менеджмент. Реализуемая компетенция ОК-3 – «способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности». Цель освоения дисциплины – сформировать представление обучающихся об институциональном направлении экономической науки, изучить содержание и методологию исследования институционализма. «Институциональная экономика» имеет логическую взаимосвязь с такими дисциплинами как «История экономики», «История экономических учений», «Национальная экономика», «Экономика предприятия», «Правоведение», «Социология» и другими. В результате освоения дисциплины, обучающиеся должны знать основные понятия и теории институционального направления экономической науки, уметь применять понятийно-категориальный аппарат институциональной экономики, владеть навыками институционального анализа.

Опыт преподавания дисциплины в ВУЗе позволил выявить следующие особенности восприятия материала обучающимися:

1. Размытость самого понятия «институты», существование его различных трактовок не позволяет студентам четко идентифицировать категориальный аппарат институциональной экономики с экономической действительностью.

В экономической литературе встречается несколько определений институтов:

- институты как правила игры, которые организуют взаимоотношения между людьми;
- институты как взгляды: предрассудки, культурные нормы, вера, менталитет, этика;

- институты как объединения людей по какому-либо признаку, например, профсоюзы, финансовые институты, институт семьи, государство как институт;
- институт как занимаемая должность и совокупность отношений, связанных с осуществлением присущих ей функций, например, институт президентства.

В практике преподавания целесообразно использовать определение неинституциональной экономической теории, данное институтам Д. Нормом, в котором под институтами понимаются «правила игры» в обществе или созданные человеком ограничительные рамки: политические, экономические, социальные. Они структурируют поведение организаций и индивидов в экономике, устанавливают границы и формы человеческой деятельности. Д. Норт выделяет неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение [2, с. 7]. Таким образом, существующие в обществе институты ограничивают и предопределяют экономическое и социальное поведение людей. Использование данного определения как базового способствует пониманию обучающимися сущности институтов и их роли в экономике.

2. Широкое применение в институциональном анализе метода индукции (от частного к общему), основанного на данных, полученных эмпирическим путем, вызывает у обучающихся ощущение ограниченности сферы и возможностей применения данного анализа на практике.

Опора теоретических выводов институциональной экономики на эмпирически наблюдаемые факты, с одной стороны, позволяет приблизить анализ к окружающей нас действительности, сделать его более предметным и конкретным, доступным для понимания студентами, так как он базируется не на абстрактных отвлеченных моделях, а на описании знакомых всем повторяющихся действий, с другой стороны, использование опыта как базы для теоретических разработок имеет свои недостатки. Например, в теории управления это требует применения ситуационного подхода к принятию решений, учета многовариантности и многокритериальности решаемых задач. В результате могут возникнуть сложности с практическим применением данного метода, что проявляется на семинарских занятиях при решении кейс-задач и анализе проблем современной российской экономики.

3. В тоже время рассмотрение практических задач из области теории игр, трансакционных издержек, теории оптимального контракта, экономики соглашений неизменно вызывает повышенный интерес обучающихся.

Институциональная экономика объясняет поведение людей через повторяющиеся взаимодействия, благодаря чему и возникают институты, задача которых свести к минимуму время и затраты на принятие решения в конкретной описанной ситуации. Человек принимает решение, руководствуясь формальными правилами или неформальными нормами, принятыми в обществе. Это обеспечивает предсказуемость поведения индивидов или организаций. Устойчивые институты обеспечивают порядок в обществе. Их изучение на практических примерах делает экономическую науку более близкой и понятной студенту.

Объяснение поведения людей в конкретных ситуациях экономического выбора, использование психологии взаимоотношений в экономике расширяет возможности экономического анализа и помогает обучающимся понять логику взаимоотношений в экономике. Наглядность и практическая применимость в этом случае являются главными достоинствами метода «Институциональной экономики».

4. В практике преподавания дисциплины хорошие результаты дает использование деловых игр, кейс-заданий, дискуссий, разноуровневых задач, эссе.

Эссе позволяет оценить умение обучающихся письменно изложить суть поставленной проблемы, самостоятельно провести ее анализ с использованием аналитического инструментария институционализма, обосновать авторскую позицию по поставленной проблеме. Дискуссии включают обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы, учат аргументировать собственную точку зрения. Разноуровневые задачи позволяют формализовать применяемые аналитические методы, использовать математический аппарат, выявить существующие взаимосвязи. В кейс-заданиях студентам предлагается осмыслить реальную экономическую ситуацию, проблему и предложить варианты ее решения. Деловые игры помогают смоделировать конкретную проблемную ситуацию и выработать оптимальную стратегию поведения.

5. Опыт преподавания дисциплины «Институциональная экономика» на первом и на четвертом курсе бакалавриата показывает, что студенты первого курса в силу недостаточности накопленной базы знаний хуже воспринимают теоретические положения и методологию институционализма. Причем параллельное преподавание с «Экономической теорией» приводит к путанице. В связи с этим целесообразно изучение «Институциональной экономики» как дисциплины базового цикла на более старших курсах.

В современном представлении развитие экономики отдельных государств можно объяснять с двух сторон: ресурсно-технологической и институциональной. С ресурсно-технологической стороны экономика рассматривается как использование имеющихся ограниченных ресурсов с целью максимизации прибыли и полезности. С институциональной – как трактовка социально-экономических явлений с точки зрения общественной психологии. В практике преподавания важно изучать оба аспекта.

Институционализм возник как альтернативное эмпирическое течение, противостоящее абстрактно-теоретическому направлению экономической науки. Методологический аппарат институционализма позволяет раскрыть сущность многих явлений, которые не способна объяснить классическая теория. Однако из-за недостатков применяемых институционалистами методов, слабой формализации анализа «Институциональная экономика» должна изучаться в комплексе с традиционными направлениями экономической науки. Необходима междисциплинарная интеграция «Институциональной экономики» с «Экономической теорией», «Историей экономических учений» и другими дисциплинами.

Институционализм как научное направление в настоящее время продолжает формироваться. Растет количество исследований в данной области, число нобелевских лауреатов по экономике, использующих эмпирический анализ и методологию институционализма, расширяется область применения научных достижений институционалистов. В связи с этим «Институциональная экономика» как учебная дисциплина будет все более востребована, что влечет необходимость постоянного мониторинга новых научных теорий и требует более тщательной проработки методики преподавания.

В целом, как учебная дисциплина «Институциональная экономика» формирует новое видение существующих экономических проблем и задач, стоящих перед разными экономическими субъектами, и способствует полному формированию компетенций бакалавра.

Литература

1. Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика: учебно-методическое пособие. Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. 70 с.
2. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 6-17.
3. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М.И. Одинцова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2014. 459 с.

Г.Р. Григорян

*аспирант Института финансовых технологий
и экономической безопасности
(НИЯУ «МИФИ», г. Москва)*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ СТРАНЫ

Мировая экономика регрессивно меняется, вместе с собой меняя вектор развития институциональной экономики как на национальном, так и на мировом уровне. Принимаемые решения, не несущие экономической целесообразности, например, военно-политические, национально-традиционные и другие, создают серьезные ограничения для всех участников мирового рынка товаров и услуг. Инициированная крупнейшими игроками мировой экономики санкционная политика, которая несет взаимно-ограничительный характер в двусторонних экономических отношениях, закономерно отражается на экономических партнёрах обеих сторон. Иногда для третьих сторон последствия санкций, как это не раз проявлялось в мировой практике, могут быть намного более ощутимыми, чем у инициаторов или адресатов введенных санкций [1, с. 9].

На сегодняшний день остро выделяются последствия западно-российских и западно-китайских взаимно применённых санкций, которые серьезно меняют принципы развития институциональной экономики в странах-инициаторах и адресатах введенных санкций, а также в мировой экономике в целом. В национальных и наднациональных экономических системах все чаще создаются институты обслуживания введения экономических санкций или противодействия их влиянию. Такие институты проявляются как в форме правовых актов, так и в форме структурных или межведомственных, а иногда и межправительственных органов государственной власти.

После событий 2014 г. на Украине США и страны ЕС начали агрессивную санкционную кампанию против Российской Федерации, что продолжается по сей день [2]. В 2018 г. со стороны США после известных объявлений президента Трампа были введены беспрецедентные санкции против Китая, после чего обе стороны начали нести периодические убытки, которые исчислялись в миллиардах долларов США. Со всех сторон взаимно-введённых санкций были приняты множество указов, законов, доктрин, национальных стратегий и других правовых актов, которые постановляют условия введения санкций или противодействия их влиянию [3].

В США основными органами принятия решения введения санкций являются Конгресс и Госдеп США, для которых пакеты санкций разрабатываются и

составляются в основном со стороны Министерства финансов США. За последние годы принятые правовые акты о введении санкций против РФ и Китая во многих случаях касались третьих сторон, которые могли также стать объектом санкций если бы в определенных случаях вопреки американским санкциям начали или продолжили сотрудничать с РФ и/или Китаем. Исходя из этого, многие развивающиеся страны, а также их компании-резиденты вносили соответствующие коррективы в систему построения экономических отношений с коммерческими и некоммерческими организациями РФ и Китая.

В структуре построения системы институциональной экономики Российской Федерации особое место занимают правовые институты противодействия антироссийским экономическим санкциям, которые за последнее время поддались серьезной модернизации и периодически адаптируются в условиях непрерывного возникновения новых санкционных угроз. В апреле 2018 г. после попадания 24 крупных россиян-бизнесменов и высокопоставленных чиновников и 15 крупных российских компаний в санкционный список Минфина США SDN (Specially Designated Nationals) в России был анонсирован проект разработки нового законопроекта о противодействии антироссийским санкциям. 4 июня 2018 г. Президентом Владимиром Владимировичем Путиным был подписан закон №127-ФЗ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединенных Штатов Америки и иных иностранных государств» (закон о контрсанкциях), который вступил в силу с того же дня. До этого законодательной основой российских санкций и контрсанкций служил федеральный закон от 30 декабря 2006 года №281-ФЗ «О специальных экономических мерах».

В новом законе в полной мере отразились современные реалии, которые не учитывались в предыдущем законодательном акте. В законе № 127-ФЗ выпукло обозначен его функционал, как средства противодействия враждебным действиям. То есть, по своей сути он носит скорее оборонительный, а не наступательный характер. США в нём определяются в качестве основного источника недружественных действий – в законе 2006 года таких конкретных оценок не было. Полномочия президента в целом повторяют контур закона «О специальных экономических мерах» с более выраженным фокусом на действиях против инициаторов антироссийских санкций [4].

В мае 2019 г. Президентом также была утверждена новая энергетическая доктрина страны. Среди главных внешних вызовов для топливно-энергетического комплекса, указывается перемещение центра экономического роста в Азиатско-Тихоокеанский регион, и увеличение конкуренции на мировых рынках. При этом отмечается, что действующие антироссийские санкции не дают РФ в полной мере участвовать в обеспечении энергобезопасности. Документ подразумевает развитие технологий, импортозамещение оборудования и борьбу с дискриминацией России на внешних рынках в силу действующих санкций [5].

Для Российской Федерации участие в санкционном противостоянии с западными странами несет относительно зеркальный характер, так как для российской экономики двухсторонние санкции контрпродуктивны и серьезно меняют естественную структуру институциональной экономики страны. При разработке пакетов ответных мер против введенных западом экономических санкций принимают непосредственное участие государственные структуры исполнительной власти, в первую очередь Министерства финансов и экономического развития, а также структуры других органов власти и компетентных организаций. В последующем, при принятии контрсанкционных правовых актов непосредственную роль играют две палаты законодательной власти Российской Федерации [6].

После введения санкций против России, практически целиком изменилась конъюнктура внешнеторговых отношений в первую очередь с ЕС, с которым, за счет географического соседства, были многомиллиардные торговые обороты. Производители аграрной и продовольственной продукции в ЕС, которые с разных концов Европейского континента поставляли в Россию свою продукцию, моментально лишились огромного рынка и вынуждены были искать альтернативные рынки для реализации своих товаров. Однако насыщенный предложением европейский рынок аграрной и продовольственной продукции испытал последствия профицита, так как при низком уровне спроса на товары приходилось их реализовывать по низким убыточным ценам [7, с. 95]. Данная картина институциональных изменений наблюдалась в каждой сфере экономики почти во всех странах ЕС, а также в остальных западных государствах, которые, имея тесные экономические отношения с РФ, присоединились к антироссийской санкционной кампании.

Российская экономика тоже перетерпела серьезные институциональные изменения, с выгодой на взятие курса на импортозамещение. Российский экспорт в течении нескольких лет оперативно переключился на азиатско-тихоокеанские и постсоветские рынки. За эти же годы резко вырос уровень самообеспечения внутреннего рынка, особенно на рынке аграрной и продовольственной продукции [7, с. 30]. Также внутренний рынок был резко приоткрыт для импортирующих компаний из дружественных стран ближнего зарубежья, в частности в формате экономического сотрудничества между государствами-членами Евразийского экономического союза.

Перечисленные институциональные изменения в мировой экономике, которые развернулись после начала введения односторонних санкций западными странами, несут серьезную угрозу стабильному экономическому развитию многих развивающихся государств. Противовесом этим изменениям должно стать верховенство экономической целесообразности при принятии важнейших экономических решений. Консолидация экономического потенциала стран-адресатов введенных западных санкций во многом может стать единственной серьезной контрмерой недружественному поведению западных стран, которые никак не хотят уступать лидирующие позиции в мировой экономике.

Литература

1. Кнобель А. Ю., Багдасарян К. М., Лощенкова А. Н., Прока К. А. Санкции: всерьез и надолго. М. Издательский дом «Дело». 2019. 80 с. ISBN 978-5-7749-1447-0.
2. Страны, против которых США вводили экономические санкции. РИА Новости. URL: <https://ria.ru/20141219/1039216758.html> (дата обращения: 19.12.2014).
3. США ввели санкции против КНР за покупку вооружений у России. Российской газеты. URL: <https://rg.ru/2018/09/21/ssha-vveli-sankcii-protiv-knr-za-ropukku-vooruzhenij-u-rossii.html> (дата обращения: 21.09.2018).
4. Тимофеев И. Противодействие санкциям: от законодательства к стратегии. URL: <http://ru.valdaiclub.com/a/highlights/protivodeystvie-sanktsiyam-strategiya/> (дата обращения: 15.06.2018).
5. Мосалов Г. Противодействие санкциям и освоение передовых технологий: Путин утвердил Доктрину энергетической безопасности. URL: <https://russian.rt.com/russia/article/631012-putin-doktrina-energetika-bezopasnost> (дата обращения: 14.05.2019).
6. Орлов С. Арсенал ответных мер: Госдума рассмотрит закон о контрсанкциях в отношении США до конца весенней сессии. URL:

<https://russian.rt.com/world/article/504002-gosduma-otvetnye-sankcii-rossii> (дата обращения: 16.04.2018).

7. Тимофеев И. Н., Махмутов Т. А. Политика санкций: цели, стратегии, инструменты. М.: НП РСМД. 2018. 280 с. ISBN 978-5-6041888-3-5.

Э.Ф. Гуляева
ассистент
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ПРОЯВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Современный этап социально-экономического развития РФ характеризуется экономическим спадом, вызванным «сланцевой революцией», повлекшей значительное снижение цен на нефть, а также экономическими санкциями, значительно снизившими международный товарооборот и доступ к рынкам капитала. Все это свидетельствует о невозможности достижения устойчивости и динамичности развития экономики при нынешнем уровне развития конкурентных рынков, который сохраняется во многих секторах, весьма значительной степени монополизации, «сырьевой» структуре экономики, в которой на экспорт идет неконкурентоспособная продукция с низкой добавленной стоимостью, которая к тому же весьма чувствительна к конъюнктурным колебаниям, преобладают нерыночные принципы хозяйствования и т.д.

Любое социально-экономическое явление зачастую сложно и многогранно. В функционировании экономических систем первостепенное значение имеет уровень развития конкуренции. Ведь конкуренция считается главным фактором экономического развития, а также основным фактором ценообразования. Именно от особых характеристик развития конкуренции зависит производство товаров и услуг, формирование рыночных цен, активность инвестиций и многое другое. Конкуренция создаёт стимулы для бизнеса, очищает рынок от «ненужных» компаний. Её значимость и польза для развития рыночного товарооборота была доказана ещё в XVIII веке в работах Адама Смита.

Дадим определение понятию «конкуренция». Под конкуренцией мы понимаем борьбу фирм за ограниченный объём платёжеспособного спроса потребителей, ведущуюся ими на доступных им сегментах рынка (Юданов, 1998, с. 6). Как известно, существуют два основных вида конкуренции: совершенная конкуренция и несовершенная конкуренция. Несовершенная конкуренция делится на чистую монополию, монополистическую конкуренцию, олигополистическую конкуренцию и монополию.

Рассмотрим каждый из видов конкуренции поподробнее и попытаемся отследить преобладание того или иного вида конкуренции на товарных рынках РФ. Особенности практических аспектов проявления рыночной власти на товарных рынках в современной России таковы, что мы не имеем возможности отнести какую-либо из отраслей, к отрасли, где главенствующую роль играет совершенная конкуренция. Но, тем не менее, мы можем утверждать, что наиболее приближены к состоянию совершенной конкуренции отрасли машиностроения, промышленного и гражданского строительства. По результатам

маркетинговых исследований компании Simple Analytics, в России существует достаточно много промышленных рынков с совершенной конкуренцией.

Что касается отраслей с монополистической конкуренцией, то их совсем немного. К отраслям, находящимся в состоянии монополистической конкуренции, можно отнести отрасли машиностроения, химии и нефтехимии, проектирования (инжиниринга), промышленно-инфраструктурного и гражданского строительства, а также агропромышленный комплекс. (Федоров, 2015, с.34). Примером монополии в России является Министерство обороны на рынке вооружения и Федеральное космическое агентство на рынке ракетно-космической техники. Согласно исследованиям Simple Analytics, российский рынок, по своей сути, является рынком, где главенствующая роль отводится олигопольной конкуренции, ввиду того что в каждой из перечисленных ранее отраслей имеется от 5 до 10 крупных компаний, диктующих свои условия на рынке и делящих этот рынок между собой. В настоящий момент, олигопольная конкуренция характерна для таких отраслей, как страхование, электроэнергетика, банковский сектор, черная металлургия, информационные технологии, строительное проектирование и инжиниринг, транспорт и логистика, телекоммуникации и связь, а также отрасль нефте- и газодобычи. Что касается монополевой конкуренции, то данный вид конкуренции наиболее характерен для отраслей цветной металлургии, жилищно-коммунального хозяйства и нефтегазового сервиса. Согласно данным Simple Analytics, рынков с монополевой конкуренцией в России немного. Таким образом, в течении последних 5 лет в таких отраслях, как машиностроение, строительное проектирование и инжиниринг, нефтегазовый сервис, промышленно-инфраструктурное строительство, транспорт и АПК произошли видимые структурные изменения в уровне конкуренции предприятий.

Несмотря на то, что отрасль машиностроения довольно долго оставалась в состоянии совершенной конкуренции, экономический кризис 2015-2017 гг. и применение западных санкций сильно повлияли на функционирование отрасли. Произошедшие события явились катализаторами изменения машиностроительными компаниями своей стратегии развития. Число активных компаний на рынке значительно понизилось. В таких отраслях как проектирование, строительство и нефтегазовый сервис произошло существенное повышение уровня конкуренции. Причинами данного процесса могли послужить снижение объемов государственного заказа, а также отсутствие инвестиций. В отличие от отрасли машиностроения, проектные организации, строительные и сервисные компании отказались от стратегии выжидания и сконцентрировались на стратегии географической диверсификации и расширению линейки оказываемых услуг. Стратегия выхода на новые для себя рынки подтолкнула эти компании к необходимости снижению цен на свои работы. Снижение спроса на услуги проектных организаций, сервисных и строительных компаний с одной стороны, и их позиция минимизации цен с другой стороны, во многом обострили уровень конкуренции в этих отраслях. (Конкуренция на промышленных рынках России: прогноз до 2020 года.) В сфере АПК ситуация с введением санкций вызвала значительный приток инвестиций в отрасль, что способствовало развитию агропромышленных производств. В ближайшем будущем, следует ожидать, что данная ситуация приведет к увеличению конкуренции в отрасли.

Таким образом, в ближайшее время, в соответствии с действующими трендами, только отрасль машиностроения будет двигаться в сторону увеличения конкуренции между предприятиями отрасли. Тренд на консолидацию предприятий сохранится в строительстве, нефтегазовом сервисе и жилищно-коммунальном хозяйстве. Уровень конкуренции в других отраслях в сравнении с уровнем прошлых лет значительно не изменится.

Согласно статистическим данным, полученным в результате проведенного с 18 января по 18 февраля 2019 г. Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации онлайн-опроса представителей российского бизнеса, половина опрошенных представителей бизнеса (50%) отметили наличие антиконкурентного давления со стороны доминирующего участника рынка (занимающего не менее 50% основного для бизнеса рынка). Наиболее часто о наличии такого давления заявляют микропредприятия (52%), однако также этот факт отметила высокая доля малых предприятий, выручка которых составляет от 401 до 800 млн руб. в год (48%) и средних предприятий (43%). (Оценка состояния конкурентной среды в России, стр.14) Кроме того, на присутствие антиконкурентного давления со стороны доминирующего участника рынка хотя бы время от времени указывали чаще других представители сектора производства и распределения электроэнергии, газа, воды (63%), пищевой промышленности (62%) (Оценка состояния конкурентной среды в России, с. 15).

Как известно, механизм рынка может доказать свою эффективность и «принцип невидимой руки» лишь при условии развитости экономической инфраструктуры и конкуренции. Этому должны способствовать низкие входные барьеры, а также качественное функционирование экономических и правовых институтов. Всесторонняя поддержка последних должна обеспечиваться государством, поскольку это и есть его основная роль в регулировании экономики (Хомидов, 2017). Государство вполне способно результативно направлять деятельность рынков свободной конкуренции или монополии в нужном, объективно полезном направлении. Для этого требуется индивидуальный подход к каждой ситуации, учитывающий стоящие цели и задачи, текущие проблемы, и характеризующийся тщательным анализом необходимых для решения задачи данных. Создав законодательно условия для обеспечения выполнения подобного подхода, государство существенно повысит отдачу от рыночных структур, нивелируя их провалы и развивая эффективность.

Таким образом, создание институциональных основ для развития конкуренции должно стать основным приоритетом экономической политики государства на современном этапе развития. Государство должно поддерживать конкурентную среду, ограничивать чрезмерную концентрацию монополий и пресекать недобросовестную конкуренцию, иначе экономическая модель обречена на упадок и негативные социально-экономические последствия не заставят долго ждать.

Литература

1. Федоров М.В. Система государственного и муниципального управления / М.В. Федоров. М.: ПАИМС, 2015. 321 с.
2. Хомидов А.У. Государственный сектор экономики / А.У. Хомидов. М.: Инфра-М, 2017. 291 с.
3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. М.: Издательство: ГНОМ-ПРЕСС, 1998 (384 с.)
4. Гуляева Э.Ф. Основные тенденции инновационного развития машиностроительной отрасли. // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации», 12-14 марта 2019 г., Москва. М.: ГУУ, 2019. С. 13-15.
5. Рязанова Г.Н., Иванова М.А., Панова О.Г. Институциональное направление экономической мысли: этапы развития и перспективы// Материалы V Международной научной конференции. «Институциональная экономика:

развитие, преподавание, приложения.», 15 ноября 2017 г., Москва. М.: ГУУ, 2017. С. 269-273.

6. Сазанова С.Л. Институциональные теории экономического развития // Материалы V Международной научной конференции. «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения.», 15 ноября 2017 г., Москва. М.: ГУУ, 2017. С. 280-287.

7. Шарипов Ф.Ф., Клименко Я.С., Максимов Д.К. Инструменты государственного воздействия на развитие производственной инфраструктуры российских регионов (обзор) // Материалы V Международной научной конференции «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения». 15 ноября 2017 г., Москва. М.: ГУУ, 2017. С. 375-378.

8. Волков А. Оценка состояния конкурентной среды в России. [Электронный ресурс] / А. Волков, Е. Герасимова, Е. Ковалёва, С. Малых и др. // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. 2019. URL:<http://ac.gov.ru/files/publication/a/21449.pdf> (дата обращения: 28.10.2019).

9. Конкуренция на промышленных рынках России: прогноз до 2020 года. [Электронный ресурс] // Маркетинговое агентство Simple Analytics. URL: <https://simple-analytics.com/simple-fresh/competition/> (дата обращения: 28.10.2019).

В.В. Дегтярёва
канд. экон. наук, доц.
А.М. Астахов
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная Россия возводит большие планы на развитие малого бизнеса и этой теме отводится все большее внимание. Этот вопрос постоянно затрагивается как политическими, так и экономическими деятелями. Устойчивому развитию современного малого бизнеса способствует активной цифровизации экономики в России. В результате майских указов 2018 года президентом РФ был сформулирован национальный проект «Цифровая экономика РФ» на срок до 2024 года [1]. Факт того, что на развитие малого бизнеса нацелено особое внимание позволяет формировать оптимистичные прогнозы по развитию общей экономической ситуации в стране, ведь во много благодаря развитию малого бизнеса получили значительное развитие экономики ряда европейских стран.

Активное развитие малого бизнеса в наши дни требует развития цифровизации. Цифровизация в свою очередь невозможна без наличия и эффективного функционирования институтов, создающих условия и стимулирующих внедрение информационных технологий в различных сегментах экономики. Можно сказать, что именно эффективно действующие институты позволяют экономике активно развиваться. В настоящее время наиболее острой проблемой является отсутствие качественного правового регулирования цифровизации экономики в России, легитимизации новых финансовых институтов, применяемых при коллективном финансировании и инвестировании. Несмотря на различные положительные тенденции можно также выделить проблему низкой защищенности малого бизнеса намного ниже уровня развития

самого малого бизнеса. Отсюда проистекает важная задача развития инструментов защиты малого бизнеса для формирования институциональной среды, способствующей развитию экономики России.

Институциональные инструменты поддержки малых предприятий можно разделить на финансовые и нефинансовые, которые являются взаимодополняющими и взаимоусиливающими друг друга. Среди финансовых инструментов можно выделить: мини-гранты, гранты, кредиты на льготных условиях. К нефинансовым инструментам относятся: льготы для малого бизнеса, консультационные услуги, упрощение процедур ведения предпринимательской деятельности, оптимизация механизмов расчета страховых платежей.

Институциональная среда малого бизнеса является не чем иным как составной частью институциональной среды экономики [2]. В настоящее время условия стоящие перед малым и средним бизнесом не способствуют развитию экономики. Требуется устранение различных барьеров для развития предпринимательства в России. Устранение незрелости институциональной среды должно стать ключевой задачей [3]. Регулирование правовой среды и развитие базовых институтов рынка – это те шаги, которые позволят сформировать условия для устойчивого развития российской экономики.

Для малого бизнеса в России характерно противоречие между объективно высокой социально-экономической значимостью малых форм хозяйствования и невозможностью реализации их потенциала в существующей институциональной среде. Кроме того, для малого бизнеса характерна крайне высокая региональная дифференциация, ведь острота и формы такого противоречия различаются в зависимости от места деятельности субъектов малого бизнеса. Так для развития малого и среднего бизнеса в России можно выделить наиболее благоприятными крупные, «столичные» регионы, ведь именно в них наиболее активно проводятся программы помощи бизнесу. Несмотря на значимость развития финансовой поддержки бизнеса это не всегда и не для всех регионов представляется возможным [4]. В тоже время нефинансовые инструменты располагают местом для маневра местных и региональных властей, так как хоть и требуют финансовых вложений для их реализации, но эти затраты куда меньше.

Из нефинансовых способов поддержки особенно интересным является предоставление малому и среднему бизнесу обеспечения по кредиту. Так возможными являются следующие варианты: гарантии и залог из одноименных фондов. Развитие этого инструмента происходит в России, но в тоже время полноценной реализации и использование сразу двух вариантов практически не встречается.

Помимо всего вышесказанного можно выделить тот факт, что в России осложнен поиск инвесторов и привлечение инвестиций в малый бизнес. Отсутствие качественных ресурсов для этих задач зачастую приводит к тому, что интересные стартапы не реализуются либо инвестиции находятся среди иностранных инвесторов и по итогу это может приводить как минимум к уходу части прибыли из страны, а как максимум активные и предприимчивые люди покидают страну.

В заключение нужно отметить, что если рассматривать экономическую структуру развитых стран можно увидеть, что на долю малого бизнеса приходится значительная часть государственных доходов. В ряде передовых стран таких как: Германия, Япония, а также США, именно большое внимание к малому и среднему бизнесу позволило улучшить социально-экономическую ситуацию, снизить безработицу, а также поднять общий уровень жизни граждан. На их долю приходится до 99% всех предприятий в стране, и именно они предоставляют основную часть рабочих мест [5]. В тоже время, влияние малого бизнеса в России

крайне мало. Однако, если в стране будет действительно существовать подходящая институциональная среда, способствующая развитию этого сектора, развитию конкуренции, тогда вполне возможно, что будет раскрыт полноценный экономический потенциал нашей страны [6].

Литература

1. Уровень цифровизации в России // tass URL: <https://tass.ru/nacionalnyeproekty/6664398> (дата обращения: 04.10.2019).
2. Буров В.Ю., Капитонова Н.В., Кайбалина Н.Б. О роли малого предпринимательства и образования в развитии цифровой экономики // *Фундаментальные исследования*. 2018.
3. Современные проблемы эффективного развития малого и среднего бизнеса в России // cyberleninka URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-effektivnogo-razvitiya-malogo-i-srednego-biznesa-v-rossii> (дата обращения: 04.10.2019).
4. Шарипов Ф.Ф., Шейка П.А., Равилова Р.Ш., Современное состояние региональных институтов развития в РФ на примере Тульской области// М.: «Вестник университета», № 12, 2016, с.38-41
5. Малый бизнес в развитых странах // malbusiness URL: <https://malbusiness.com/malyiy-biznes-v-razvityih-stranah-chast1/> (дата обращения: 05.10.2019).
6. Гибадуллин А.А., Воронцов Н.В. Институциональные факторы развития топливно-энергетического комплекса Евразийского экономического союза // Труды X Международной зимней школы по институциональной экономике. 2017. С. 51-56.

В.В. Дементьев

д-р экон. наук, проф.

(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПОРЯДОК И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ

Главный проблема для национальной экономики России – обеспечить устойчивое и долгосрочное развитие на основе роста инновационной активности и перехода к новым технологиям.

Состояние экономической системы: технический прогресс, возможности экономического роста, наличие (или же отсутствие) инноваций, восприимчивость к техническому прогрессу, хозяйственный порядок (преднамеренный и спонтанный и пр.) и пр., – представляет собой результат экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Цели и содержание экономической деятельности есть результат структуры стимулов. Отсюда значение прибыли, как доминирующей формы денежного дохода, для понимания мотивов, содержания и результатов экономического поведения, в частности наличия или же отсутствия инноваций. Базовым условием возникновения инновационного спроса на новые технологии, разработки, исследования, создание и копирование инноваций является тот факт, что данные инвестиции будут более прибыльными по сравнению с альтернативными формами максимизации дохода.

В состоянии долгосрочного равновесия экономическая прибыль отсутствует: «оплата каждого фактора, включая нанимателя труда, равна денежному выражению его предельного продукта; предпринимателю не остается никакого остатка, и прибыль равна нулю» [1, с. 424].

Каковы же причины возникновения экономической прибыли, или «предпринимательского дохода»? Й. Шумпетер отвечает на этот вопрос так: «Предпринимательский доход вне зависимости от его природы ... всегда в той или иной степени связан с монополистическим ценообразованием. Источник этого дохода, каков бы он ни был, обязательно является чем-то таким, что конкуренты не могут скопировать, так, как если бы они это сделали, не возникло бы никакого избытка над издержками» [3, с. 1184].

Причина возникновения прибыли – неравенство между фирмами и экономическими агентами. Данное неравенство создает преимущества, которые нарушают конкурентное равновесие и реализуются в виде прибыли.

Судьба технического прогресса и инновационной активности зависит от того какие преимущества создают возможность для получения предпринимательского дохода в данной институциональной среде, которые стремятся приобрести фирмы и собственники активов?

В зависимости от того, какими преимуществами обладают фирмы можно выделить различные модели создания прибыли.

В рыночной системе (если исключить влияние внешних обстоятельств в виде благоприятной конъюнктуры рынка) возможны следующие преимущества, обладание которыми позволяет увеличить доходы и получить экономическую прибыль.

Первое. Экономическая прибыль возникает как результат создания преимуществ в эффективности использования ресурсов. Имеется в виду производительность факторов производства, а также эффективность распределения ресурсов. Источник данных преимуществ: технологические и продуктовые инновации; преимущества в организации бизнеса, в основе которых организационные инновации; преимущества в качестве человеческого капитала; предпринимательская активность.

Второе. Экономическая прибыль возникает как следствие асимметрии или неравенства в распределении власти.

Преимущества в доступе к ресурсам и правам экономической власти создает для его носителя «избыток власти», который может быть использован в частных целях – для принуждения поставщиков ресурсов и экономических агентов принять те условия сделок, которые навязаны субъектом власти. Имеется в виду административный, экономический и государственный контроль над ценами продаж, ценами используемых производственных ресурсов, ограничение входа на рынки и контроль над объемами продаж и пр.

Отношение экономических агентов к техническому прогрессу и особенности инвестиционного спроса на инновации зависит определяется тем какая модель создания прибыли или, более широко, какой режим накопления доминирует в экономической системе.

Доминирующий режим накопления (доминирующий доход) есть результат выбора, которые совершают экономические агенты. Вопрос заключается в том, какую модель или какой способ влияния на издержки и цены выбирает инвестор.

Принимая во внимание, во-первых, низкую долю предприятий, занимающихся инновациями; во-вторых, высокую степень монополизации национальной экономики; в-третьих, уровень коррупции во взаимоотношениях бизнеса и государства; в-четвертых, значении криминального фактора при ведении бизнеса, – можно утверждать, что формировались институциональные

условия, при которых доминирующим условием создания экономической прибыли стало искусственное занижение относительных издержек ведения бизнеса, а основным конкурентным преимуществом является власть (ее избыток или недостаток): рыночная власть в ее различных видах, административная власть, денежная власти, доступ к источникам политической и правоохранительной власти, криминальная власть, корпоративное мошенничество и пр.

Основная причина такой ситуации в том, что доступ к избытку власти (частная экономическая власть) является для рыночного агента сравнительно более доступным, дешевым и эффективным (прибыльным) экономическим благом, нежели новые технологии.

В этих условиях самый важный актив для предприятия – это власть. Доступ к власти является базовым условием для доступа к собственности, защиты от произвола и получения доходов и пр. Именно обладание властью превращает активы собственника в капитал, т.е. придает им способность приносить денежный доход.

Совершенствование технологии и организации производства не является здесь доминирующим условием создания прибыли. Источник экономической прибыли – это власть, а технологии представляет собой лишь внешнее ограничение, которое навязано состоянием рынка.

В результате – возникновение мотивации к инвестициям во власть и снижение мотивации к инвестициям в инновационные разработки.

Результатом инвестиций во власть является формирование системы экономических институтов или хозяйственного порядка как совокупности устойчивых отношений и форм хозяйствования, посредством которых создается и присваивается экономическая прибыль: распределение прав собственности, отношения бизнеса с государством, структуры отраслевых рынков, модели корпоративного управления.

Данную совокупность хозяйственных форм можно обозначить как «экономику власти», основа которой – отношения доминирования и власти, которые складываются между предприятиями, внутри корпораций, а также между бизнесом и государством.

В условиях, когда рента власти выступает как доминирующая форма дохода, именно экономика власти выступает как доминирующая в экономической системе форма хозяйственного порядка или как доминирующая экономика, вытесняющая альтернативные формы ведения хозяйства и альтернативные возможности максимизации доходов.

В результате инвестиций в расширение частной экономической власти возникает хозяйственный порядок, который отторгает новые технологии и инновации. Этот порядок создает такие дополнительные институциональные ограничения, которые ослабляют мотивацию к инновационной деятельности. Наличие данных препятствий и является причиной отторжения инноваций в российском бизнесе и ограничения инвестиционного спрос на новые технологии: наличие альтернативных источников дохода, высокий уровень трансакционных издержек инновационной деятельности, кадровое сопротивление, ограниченность временного горизонта хозяйственного планирования.

Таким образом, основное препятствие новой промышленной революции – не отсутствие средств или «институтов развития», а, прежде всего, «экономика власти»: структура хозяйственного порядка, в основе которого неравенство в распределении экономической власти и, далее, избыток частной экономической, административной и политической власти.

Проблема создания эффективного инновационного спроса на новые технологии со стороны предприятий – это, прежде всего, проблема трансформации хозяйственного порядка и присущих ему институтов.

Даже если бизнес и государство осознают необходимость перехода к инновационному пути создания экономической прибыли, и даже если экономические и государственные агенты желают заниматься внедрением новых технологий, то их возможности на этом пути ограничены. Они попадают в институциональную ловушку: мешает действующий (при непосредственном участии последних) хозяйственный порядок.

Отсюда, в частности, «шизофреническая раздвоенность» российского бизнеса и структур власти: с одной стороны, желание получить экономическую ренту за счет эксплуатации ресурсов, что подрывает эффективность экономики, а с другой стороны, намерение обладать конкурентным и современным производством, что противоречит интересу к извлечению ренты власти.

Технический прогресс предполагает создание таких институциональных условий или такого хозяйственного порядка, где именно инновации и новые технологии выступают основным источником максимизации персональных и функциональных доходов

Центральной проблемой экономической и, прежде всего институциональной, политики должно стать преодоление «экономики власти». Без этого невозможно обеспечить мотивацию к использованию новых технологий и создать условия для долгосрочный и устойчивый экономический рост. Как утверждает К. Херрман-Пиллат «Главная сила, противостоящая рыночной экономике, – власть как экономическая, так и политическая. Поэтому защита рыночной экономики от власти – важнейшая цель ее политической составляющей» [2, с. 49].

Необходима такая трансформация структуры экономической власти и ее связи с политической властью, которая сделает возможным устранение или ограничение использования частной экономической власти как основного фактора получения экономической ренты. Решение указанных проблем предполагает изменения в системе экономической власти общества: во внутрифирменных отношениях, властных отношений между фирмами, и взаимоотношениях между государством и бизнесом.

Переход к новой экономике предполагает создание нового (по Э. Тоффлеру) общественно необходимого порядка власти [4, с. 477].

Каждая промышленная революция сопровождается сменой структуры экономической власти. Этот касается отношения власти и контроля внутри фирмы, отношений между фирмами, государства и бизнеса. Данная революция во властных отношениях является не только результатом изменений в технологиях, но и условием проведения изменений в технической основе производства.

Условием новой промышленной революции является создание нового хозяйственного порядка, где любая власть была бы ограничена, рынок конкурентным, отсутствовал произвол частной государственной и экономической власти, свобода инноваций стала приоритетом, а инновации стали доминирующим источником создания и присвоения доходов.

Литература

1. Блауг М.1994. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД.
2. Херрман-Пиллат К. 1999. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // Вопросы экономики. № 12: 47-55.

3. Шумпетер Й. 2001. История экономического анализа: В 3 т. Т. 3. СПб.: Экономическая школа.

4. Toffler A. 1984. Powershift: knowledge, wealth and violence at the edge of the 21st century. New York: Bantam Books.

А.И. Дериглазова

аспирант

(Институт Африки РАН, г. Москва)

ЗНАЧЕНИЕ ЭТИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ВОСТОЧНОАФРИКАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Существует спор среди ученых и бизнес-лидеров, какие из вопросов следует рассматривать в качестве приоритетов на местах деловой этики.

Во-первых, в основе африканской мысли, этика или мораль – это вопрос нравственного характера, потому что поведение человека связано с его представлении о правильном поведении в обществе. Во-вторых, чтобы стать эффективной, бизнес-этика в Африке должна соответствовать африканской экзистенциальной реальности, основанной на том, что этика и мораль являются всеобъемлющим стремлением человека к жизни общества, а не просто деятельностью, основанная на кодексах. Следовательно, чтобы быть рентабельной, практика деловой этики должна соответствовать африканскому мышлению и мировоззрению, их пониманию счастья и хорошей жизни. Это отношение формируется, среди прочего, вещами и способами, через которые сообщество людей понимает себя и свои обязанности. По аналогии, любые попытки обеспечить соблюдение деловой этики в Африке, особенно в международной торговле, без предварительного изучения и понимания, что сообщество конкретно считает хорошей практикой, обязательно потерпит неудачу. Этот момент особенно важен в международной торговле, так как уже показано в отношении «этического источника» в африканском цветоводстве. В большинстве случаев деловую этику можно понимать и практиковать как уловку, чтобы сохранить работу, но в этом случае это не будет отмечать характер человека по своей сути. Похожим образом, понятие проступка и виновности правонарушителя может быть очень сложно установить в ситуации, когда этическая практика работодателя ставится под сомнение [1].

Среди африканских ученых по-прежнему существует большое разнообразие понимания того, что такое африканская этика и каким должно быть ее применение в бизнесе. Некоторые возражают против идеи африканской этики в обобщенном смысле. Они утверждают, что это неправильно относиться к Африке как единому культурному пространству, потому что Африка – это континент с множеством различных культур. Тем не менее, есть некоторое согласие среди африканских ученых, несмотря на существующие этнические разногласия, практически все сходятся во мнении, что африканская бизнес-этика существенно отличается от европейской. Следовательно, утверждается, что основным препятствием для эффективной этики в африканском менеджменте является простое несоответствие между африканскими культурами в целом и теориями управления, которые преподаются в учебных заведениях и предписываются в компаниях, так как основы деловой этики и различные своды моральных правил были в основном разработаны на Западе.

Дэвид Лутц, например, указывает на несоответствие между африканским бизнес-образованием, большая часть которого неотличима по содержанию от англо-американского бизнес-образования, и традиционные Африканские культуры. По его мнению, теории, созданные внутри и для индивидуалистического культуры, такие как англо-американские, не могут быть внедрены в общинные культуры. Вместо этого он предлагает африканским ученым разработать теорию, которая соответствует африканской ситуации, будь то в политике или бизнесе, теория, которая согласуется с их культурой и общественной жизнью [2].

Африканская ситуация. Некоторые из этих аспектов являются культурными, а другие являются последствием и остатками колониализма и внедрения западных способов ведения бизнеса, которых не приживаются в африканском контексте. Некоторые ученые задумывают и предлагают повышенную осведомленность и сильную привязанность к культурным ценностям, которые лежат в основе социально-культурных изменений в Африке, другие склонны к внешним ценностям как более актуальным для модернизации. В первом случае, существует мнение, об актуальности и непрерывности африканских культурных ценностей. Во-втором, африканские ценности считаются вторичными относительно новой социокультурной реальности. В современности для того, чтобы получить доминирующее влияние во всем мире, нужно упразднить роль традиции и ее значимости для современного менеджмента [3].

Именно в этом свете такие люди, как Лутц, предлагают синтез африканских и иностранных практик. В таком «синтезе» африканец и иностранец воспринимаются как имеющие равные степени влияния на процесс изменения, потому что оба являются историческими реалиями, которые нельзя отрицать. Они уже встроены в нашу историю. Однако для того, чтобы такой синтез работал и ценился все еще существует необходимость в ученых и различных заинтересованных сторонах, чтобы заимствовать только положительные аспекты традиционной африканской этики и внедрить их в бизнес-этику. Необходимо отметить, что это то, чего пытаются добиться Национальная система ценностей (NVS) в Кении.

Один из успешных африканских бизнесменов, исследователь бизнес-этики Мапнус Брудрык, считает, что для того, чтобы теории управления быть значимой и приемлемой в Африке, «необходима новая культура для предприятий». Эта культура о стремлении к достойному выживанию и работе на получение прибыли, но не стремление для получения самой большой прибыли любой ценой, особенно за счет эксплуатации человека существа, для того, чтобы достичь целей [4].

Такого же мнения придерживается Джон Чернофф, который отмечает, что в общие африканские культуры не доверяют только одной точке зрения, такой как теория агентства, или ее более неоднозначны конкурент, теория управления бизнесом заинтересованных сторон. Так же, как и в их ритмичной музыке африканцы нуждаются и ценят гибкость.

Они считают, что всегда есть место, чтобы добавить еще один ритм к своей музыке, чтобы добавить еще одного человека, если возникнет такая необходимость. Поэтому африканские общины остаются открытыми для свежего и жизненно важного участия.

В африканском мировоззрении продвижение блага сообществе означает содействие для благо всех его членов. Сообщество происходит из ряда взаимосвязанных отношений. Следовательно, отношения и взаимность являются существенными свойствами африканского склада ума. Поэтому в данном обществе ситуация при которой, что то, что принадлежит одному человеку не приносит каким-то образом пользу всему его сообществу, выглядит практически невероятной. Подобная ситуация равноценна изоляции, а ни один хороший человек не хотел бы быть изолированным [5].

Каждый человек дает то, что может, в духе суахилийской поговорки: «хаба на хаба» худжаза кибабa. Она имеет свой местный рендеринг на большинстве восточноафриканских местных языков.

В некоторых случаях сама идея взаимности и обязательств может быть корнем проблемы и является причиной злоупотребления служебным положением и, в некоторых отношениях, мешает достижению целей организации, ради которых работают люди. Например, потому что семья, этническая или социальная группа, а в некоторых случаях и племенные идеологии, являются конституцией индивидуальной и коллективной идентичности. Африканский менеджер или сотрудник часто ставит интересы своих двоюродных братьев и сестер выше интересов организации. Когда в современных организациях племенные отношения начинают брать вверх над деловыми основами, производительность компании начинает снижаться. Такие злоупотребления, как кумовство, культ лидерства (патернализм), взяточничество, мошенничество и выплата откатов в сочетании с укоренившейся бюрократией в частном и в государственном секторах значительно уменьшают эффективность, препятствуют честной конкуренции и подрывают свободное предпринимательство.

По аналогии в большинстве африканских языков – хорошо, можно рассматривать как принятие обязательства построить сообщество в гармонии со своим народом и всеми иными силами, включая мертвых, тенденция, которая более распространена в одних странах, чем в других. Это отношение продолжает оставаться проблемой для деловой и лидерской этики в Африке [6].

Еще одним этическим вызовом деловой и лидерской этике в Африке является африканская концепция времени. В традиционной жизни африканцев время является просто композицией о событиях, которые произошли, те, которые происходят сейчас, и те, которые должны произойти немедленно. Следовательно, в общем африканском мышлении события, а не время как абстрактная ценность, придают смысл жизни. Таким образом, например, смерть родственника произошла сейчас и определенные действия должны произойти в определенный срок, а сдача проекта события будущего, которые произойдут когда-то. В контекст принятия решения, отсутствие баланса между процедурой проекта, планированием и выполнением плана может быть решающим для провала проекта.

В Африке после получения независимости, то есть с 1960-х годов, в течение длительного времени главенствовала культура, в которой руководство понималось как источник власти и денег, но с атрофированным чувством ответственности.

Согласно опросу, проведенному Гидеоном Россом в 2009 году злоупотребление властью в сочетании уже с упомянутым «разделением благ» стало основой ужасающей коррупции и повлекло за собой дурную славу и крайне плохой инвестиционный имидж континента. Исследование должно было установить, как корпоративное управление было институционализировано в континент, и установить последствия деловой этики корпораций в Африке [7].

Было установлено, что многие корпорации уже имеют кодексы корпоративного поведения. Доминирующая модель корпоративного управления, предложенная в большинстве национальных кодексов, была та, что называется «включительно», то есть ожидалось, что советы директоров должны нести ответственность не только перед акционерами, но и перед всеми остальными заинтересованными сторонами компании. Это требование инклюзивности было истолковано, по мнению некоторых, как современная версия предлагаемого стиля управления Убунту.

Однако, несмотря на вехи, достигнутые в этой области, Россоу сообщает о нескольких факторах, которые были признаны препятствующими хорошему корпоративному управлению и которые требовали ревизии и помощи обучающих программ. Например:

- отсутствие активной нормативно-правовой и институциональной базы, способной обеспечить соблюдение стандартов качественного корпоративного управления;
- у некоторых государственных корпорациях нет необходимых документов или используются устаревшие, не соответствующие компетенции или независимости, необходимой для хорошего корпоративного управления;
- отсутствие соответствующих структур управления в государственных советах, стало еще одним недостатком. Часто члены их высшего руководства;
- казалось, были назначены на чисто политических основаниях;
- в отчете отмечается разрыв сотрудничества между академическими кругами и бизнесом, но отмечается, что ученые, лидеры бизнеса, финансовая пресса и гражданское общество начинают обращать внимание на взаимосвязь между хорошим корпоративным управлением и академической подготовкой и исследованиями;
- это указывает на то, что такое сотрудничество возможно посредством этики и управления, внедрения учебных программ, консультации, а также исследований.

Такое сотрудничество могло бы предложить не плохую выгоду для обеих сторон хотя в докладе признается, что решения всех этих проблем потребуются время. Но вместе с тем есть и очень положительная перспектива, четко связанная с хорошим корпоративным управлением и глубоким пониманием морали добродетели и морального характера [8].

Для развития деловой этики в Африке необходимо понимание потребностей в профессиональной компетентности и приобретении рабочих навыков и для адаптации текущих высоко конкурентных реалиях. Это требование не должно рассматриваться как противоречащее целостности бизнеса или честности людей в бизнесе. Когда того, что влечет за собой этика, применяется к экономической деятельности, становится очевидным, что изучение деловой этики – это не только этическое воздействие экономической деятельности, но также и экономические последствия этического поведения. В этом смысле, ученые указывают на необходимость лучшего понимания контекста, в котором ведется бизнес в Африке, что движет изменениями, какие основные препятствия на пути формирования этической культуры в корпорациях и у частных лиц.

Литература

1. Armstrong, P. The King Report on Corporate Governance // Ref. Libr. 1995. Vol 1, P 16-20.
2. Lutz, D. African Ubuntu philosophy and global management / Journal of Business Ethics. 2009 -84. P. 313-328.
3. Moore, G. Fairness in international trade / The International Society of Business / Economics, and Ethics Book Series // Dordrecht: Springer, 2009.
4. Broodryk, J. Ubuntu management philosophy, Randburg: Knowres, 2005.
5. Chernoff, J.M. African rhythm and African sensibility, Chicago: University of Chicago, 1979.
6. Gichure, W.C. Ethics for Africa today. An introduction to business ethics. Nairobi: Paulines.

7. Rossouw G.J. The Sub-Sahara African survey of business ethics as fi eld of teaching, training and research / African Journal of Business Ethics. 2012. № 5. P. 61-65.

8. Nnadozie E.A. African culture and American business in Africa: How to strategically manage cultural differences in African business. Kirksville: Afrimax, 2010.

Д.В. Долгополов
канд. экон. наук
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЖИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ РОССИИ

Развитие современной экономики России неразрывно связано с нахождением скрытых конкурентных преимуществ страны в условиях все увеличивающегося количества вызовов со стороны глобальной экономики. Заявленная высшим руководством страны стратегия импортозамещения является одним из главнейших стратегических приоритетов по созданию новой продукции и новых рабочих мест в стране, а одним из ключевых проводников этой стратегии являются экономические институты, созданные еще в середине 2000-х – особые экономические зоны разного типа, которые призваны привлекать российских и иностранных инвесторов.

Повышение автономии особых экономических зон и распределение бюджетной ответственности, безусловно, является позитивным шагом с точки зрения осуществления государственной экономической политики. Однако необходимо отметить, что эффективность самого экономического института под названием «особые экономические зоны» вызывает серьезные вопросы. В частности, доклад Счетной палаты от 2017 г. констатирует, что из 25 созданных ОЭЗ в России десять являются крайне неэффективными, при этом две трети привлеченных инвестиций приходится лишь на три ОЭЗ – в Елабуге (республика Татарстан), Липецкой области и Санкт-Петербурге [1]. Закрытие неэффективных экономических зон, а также недавняя передача большей части ответственности за них регионам не смогла существенно повысить бюджетную эффективность данного экономического института – попробуем рассмотреть проблемы, касающиеся самого механизма его функционирования.

Можно сказать, что существующая на данный момент система особых экономических зон в России является аналогом описанной в экономической литературе модели вертикальных кластеров, которые формируются вокруг единого центра, создавая так называемую «точку роста» за счет экономических и юридических преференций экономическим агентам, участвующим в создании новых благ [2, с. 361-373].

Помимо кластерной модели развития территорий существуют также различные модели сетевого взаимодействия между уже существующими предприятиями и учреждениями, которые могут быть дополнены институциональными надстройками для привлечения дополнительных инвестиций. Например, в наукограде Дубна, где действует одна из технико-внедренческих ОЭЗ (ТВТ ОЭЗ) уже существует крупный научный институт – Объединенный Институт Ядерных Исследований, который обладает весомым авторитетом во многих областях теоретической и прикладной физической науки, а

также участвует в крупных международных научно-исследовательских проектах (например, в проекте Большого Адронного Коллайдера). Тем не менее, инфраструктура ОЭЗ в Дубне строится отдельно, существуя параллельно с уже существующей инфраструктурой ОИЯИ. Более того, ОЭЗ ТВТ Дубна как дочернее предприятие, где 30% акций принадлежит Московской области, а 70% – федеральной структуре ОАО «ОЭЗ» является крайне неэффективным, демонстрируя чистые убытки почти ежегодно, а объем чистых активов неизменно сокращался с 2009 г. и составляет уже почти половину от изначальной суммы [6, 30-39]. В 2013 г. компания не получила убыток лишь по причине высокой суммы дополнительных доходов, в которые входили получение субсидии от Минэкономразвития в размере около 40 млн. руб. и заключение договора цессии по обязательствам на сумму около 30 млн руб. [6, 34].

При этом не все ОЭЗ являются убыточными или неэффективными. Например, одна из наиболее эффективно работающих ОЭЗ промышленно-производственного типа Алабуга, имеющая самый высокий показатель чистых активов среди всех дочерних ОЭЗ в России (около 22,5 млрд руб. на момент 2014 г.) также имеет серьезные проблемы развития. В первую очередь, они связаны с отсутствием четкого регламента деятельности ОЭЗ – иностранные и российские промышленные компании могут стать резидентами и получать налоговые преференции по широкому спектру различных видов экономической деятельности – от производства товаров народного потребления (как, например компания-резидент ООО «Акульчев-Алабуга») до производства автомобильных двигателей (ООО «Форд Соллерс Елабуга»). Это объясняет высокие показатели бюджетной эффективности данной ОЭЗ – часть ее резидентов составляют компании, которые могут выполнять свои обязательства и существовать даже без самого института особых экономических зон в России (как, например, дочернее предприятие компании «Форд»). Основой деятельности ОЭЗ является предоставление, в первую очередь, логистических услуг по транспортировке энергии и топлива, а также транспортного перемещения грузов – именно эти статьи являются основными в отчетах о прибылях и убытках. Однако подобные услуги могут предоставляться и негосударственными компаниями уже без налоговых и таможенных преференций, особенно если речь идет о крупных промышленных компаниях, которые способны позволить себе расходы на логистику. Тем не менее, развитие ОАО «ОЭЗ ППТ «Алабуга» включает в себя строительство практически полного набора инфраструктуры: водоводов, железнодорожных путей, офисных и торговых центров, жилых комплексов, школ и медицинских центров. То есть наибольшая часть уставного капитала и чистых активов общества – это прямые инвестиции на строительство и создание инфраструктуры практически «с нуля» из федерального бюджета, что и обеспечивает положительный прирост чистых активов дочерних обществ и самой ОАО «ОЭЗ» на протяжении всего периода существования компании.

При этом особые экономические зоны как тип экономического института не подразумевает внутри себя механизма взаимодействия как с внешним миром, так и друг с другом. Например, уже упомянутая ОЭЗ ППТ Алабуга находится в нескольких километрах от города Елабуга, который по Распоряжению Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 1398-р отнесен в категорию «Многопрофильные муниципальные образования Российской Федерации (моногорода), в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения». Крупнейшее предприятие города – пищевая компания «Махеевъ», входящая в состав «Эссен Продакшн АГ», не взаимодействует с резидентами ОЭЗ и не включена в ее институциональную среду, равно как и другие менее крупные промышленные предприятия города. Также экономическая зона рядом с городом Елабуга в

Республике Татарстан с институциональной точки зрения никак не связана с другой экономической зоной – рядом с городом Казань, который находится в 200 километрах от Елабуги. ОЭЗ технико-внедренческого типа «Иннополис», позиционирующаяся как новый город в России был открыт лишь в 2015 г., лишь через три года после решения о его создании. Основой экономики города является действующая там особая экономическая зона технико-внедренческого типа, транспортная и социальная инфраструктура для которой создана с нуля по чертежам коммерческой сингапурской архитектурной компании RSP Architects. Взаимодействие двух ОЭЗ разного типа – производственно-промышленной Алабуги и технико-внедренческого Иннополиса можно было бы построить по разным направлениям: они давно известны в рамках сетевых взаимодействий и описаны в работах Оксфордского университета, более того, успешно применяются на практике [3, 34-37].

Однако подобное кластерно-сетевое взаимодействие не осуществляется, не предоставляя ОЭЗ возможностей для синергетического взаимодействия. Необходимо отметить, что отсутствие элемента положительной обратной связи с внешним миром для ОЭЗ является именно характеристической чертой данного экономического института, которая заложена в самом принципе его действия – ОЭЗ изначально создавались как инструмент налогово-бюджетной политики с целью повышения эффективности бюджета. Декларируемая цель создания ОЭЗ – это привлечение прямых российских и иностранных инвестиций, что в условиях современных вызовов глобальной экономики (необходимость импортозамещения и создания собственных инновационных производств) является полумерой по достижению необходимых показателей экономического развития.

Помимо отсутствия специализации ОЭЗ и четко декларируемых целей, которые бы обеспечили рост промышленного производства России и модернизацию парка основного оборудования крупных промышленных предприятий (что жизненно необходимо в современных условиях) создание инфраструктуры данными экономическими институтами также сопряжено с рядом проблем. Например, инвестиционный план по закупочной деятельности на 2017 г. не исполнен по основным показателям в 1,5-2 раза – плановый показатель финансирования был установлен на отметке приблизительно 7 млрд руб., а фактическое исполнение составило чуть меньше 4 млрд рублей [4, 81].

При этом федеральные власти занимаются валовым субсидированием строительства инфраструктуры ОЭЗ. К примеру, вновь построенная в 2015 г. ОЭЗ ТВТ «Иннополис» за год увеличила свои чистые активы на 8 млрд руб. во многом за счет федерального строительства, а также в разы улучшила показатели стабильности и оборачиваемости средств. Однако на данном этапе количество резидентов данной ОЭЗ составляет лишь 60 компаний, объем заявленных инвестиций которых не превышает 10,5 млрд руб. на конец 2017 г. [4, 74-75]. Кроме того, в Иннополисе «с нуля» создан собственный Университет, специализирующийся в сфере информационных технологий, в котором работают 487 сотрудников (50 – преподаватели, 262 занимаются научной и грантовой деятельностью) и учатся 639 студентов (согласно данным 2018 г.) [7, 8-9]. Основные доходы Университет Иннополис получает в виде партнерских взносов и пожертвований, которые делаются компаниями либо аффилированными с государственными структурами (АО «Связьинвестнефтехим», где основным акционером является Республика Татарстан, Банк ВТБ (ПАО), ПАО «МТС» и т.д.), либо компаниями-резидентами данной ОЭЗ. Проект ОЭЗ ТВТ «Иннополис» сильно напоминает проект «Сколково», хотя последний и не являлся номинально особой экономической зоной.

В целом, подводя результаты проведенного анализа, можно выделить три основные проблемы особых экономических зон в России как экономических институтов:

Отсутствие механизмов институционального взаимодействия с внешним миром и друг с другом;

Отсутствие четкой специализации на стратегических отраслях промышленности, что, с одной стороны, ужесточает отбор резидентов ОЭЗ, а, с другой стороны, повышает транспарентность для инвесторов;

Жесткая привязка к федеральному каналу финансирования, что значительно снижает ответственность региональных и муниципальных властей за проект.

Для повышения эффективности работы особых экономических зон как института создания продуктов импортозамещения необходимо произвести создание механизма положительной обратной связи с той экономической средой, в которой находятся ОЭЗ. В частности, созданная инфраструктура может быть направлена на взаимодействие с теми научными и промышленными центрами, которые уже существуют на развиваемой территории – для ОЭЗ ТВТ Дубна такой институциональной средой может служить ОИЯИ, для ОЭЗ ППТ Алабуга – крупный нефтехимический комплекс Татарстана и т.д. Подобные взаимосвязи позволят включить ОЭЗ в институциональную структуру территории, а также позволят создать дополнительные возможности для отбора резидентов.

Кроме того, развитие институциональных сетевых взаимосвязей между ОЭЗ технико-внедренческого и промышленно-производственного типа позволят добиться синергетического эффекта от технологий, которые создаются и используются в ОЭЗ. Безусловно, необходимо также рассмотреть вопрос о включении ОЭЗ туристско-рекреационного и портового типа в данные институциональные взаимосвязи, но на данный момент мы говорим о промышленной и технологической политике, которая является приоритетным направлением для создания конкурентоспособной экономики страны.

Литература

1. Титова Юлия. Счетная палата раскритиковала зоны экономических льгот // официальный портал журнала Forbes [режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/368277-schetnaya-palata-raskritikovala-zony-ekonomicheskikh-lgot>]
2. Blum Ulrich. Institutions and clusters // Handbook of Research on Innovation and Clusters. Cases and Policies / Edited by Karlsson Charlie – Edward Elgar Publishing Incorporated, 2008 – p.361-373.
3. Cowan Robin. Network Models of Innovation and Knowledge Diffusion // Clusters, Networks and Innovations – Oxford University Press, 2005. – P. 34-37.
4. Годовой отчет открытого акционерного общества «Особые экономические зоны» за 2017 год. 112 с.
5. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Особая экономическая зона «Алабуга» за 2014 год. 160 с.
6. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Дубна» (ОАО «ОЭЗ ТВТ Дубна») за 2013 год. 59 с.
7. Годовой отчет Innopolis University за 2018 год. 81 с.

О.И. Донцова
канд. экон. наук, доц.
(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ДОЛГОСРОЧНОГО УСТОЙЧИВОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Начиная с 80-х – 90-х годов XX века произошла определенная конвергенция взглядов на функционирование экономического механизма кейнсианцев и монетаристов. Принципиальное разногласие во взглядах указанных направлений по мнению лауреата Нобелевской премии по экономике, П. Кругмана заключается во взглядах на причины циклического развития экономики (прежде всего на причины кризисов). На сегодня, одним из ключевых камней преткновения в вопросах теоретического описания причин возникновения кризисов являются взгляды на рациональное или иррациональное поведение рынков и формирование исходя из этого поведения политики регулирования (в случае иррационального поведения) или дерегулирования (при рациональном поведении) экономических процессов [1].

Достигнутый де-факто в академической среде (за исключением некоторых по большей части немногочисленных школ) консенсус о той или иной степени влияния флуктуаций денежной массы на совокупный выпуск делает политику регулирования денежной массы и финансовых рынков важной составляющей механизма управления промышленным развитием в современной экономике.

Множество научных работ, которые связаны с объяснением механизма функционирования кредитно-денежной политики и его влияния на развитие промышленности, являются во многом развитием идей И. Фишера, который обосновывал, что истинными причинами циклического развития экономики (в первую очередь кризисов) выступают излишняя закредитованность экономических агентов с вытекающей из неё в последствии дефляцией [8].

В свете мирового финансового кризиса 2007-2008 годов большое влияние о обществе получили работы, которые объясняют связи механизма управления экономикой с функционированием финансовых рынков, банков и прочих институтов посредничества на финансовых рынках.

В сегодняшней практике управления экономическими процессами роль финансовых институтов тяжело переоценить. Они занимают ключевое место в механизме перераспределения капитальных потоков между потенциальными заемщиками и кредиторами, а также в аккумулировании мирового богатства, которое служит источником инвестиций в развитие экономики.

Одной из важнейших функций финансовых посредников в механизме промышленного развития является создание ликвидности на рынке инвестиций. Эффективная работа рынков ликвидных финансовых активов позволяет своевременно и в необходимом объеме обеспечить переток между сбережениями в инвестиции. Формирующие работу финансовых рынков финансовые посредники должны обеспечивать трансмиссию аккумулированных в депозитах, инвестиционных паях, страховых полисах, пенсионных вкладах активов в кредитные ресурсы реального сектора экономики, которые выражаются в инвестициях в IPO, облигации, прямые инвестиции.

Примечательно, что теоретическое описание механизма функционирования финансовых рынков несколько отличается от теоретических

принципов, заложенных в макроэкономических моделях (по крайней мере на развитых рынках). Так, Б. Бернанке и М. Гертлер обосновывают, что инвестиционные ожидания играют на финансовых рынках меньшую роль, чем текущее состояние и прошлые финансовые результаты. Так, высокая доходность от инвестиций сегодня привлекает большие капитальные потоки, обеспечивая тем самым увеличение выпуска в будущем [5]. Киотаки и Дж. Мур в свою очередь показали, что даже небольшие ценовые шоки на рынке финансовых активов могут существенным образом отразиться на инвестиционной активности экономики в целом [12].

Пожалуй, одной из самых распространенных во многом благодаря коллапсу мировой финансовой системы 2007-2008 годов теорий о воздействии финансовой нестабильности на стройность работы экономического механизма является теория Х. Мински, которая, к слову, не снискала множество сторонников среди современников.

Мински обосновывал зависимость стадии экономического цикла (спад/подъем) от баланса денежных потоков финансовой системы страны. Превышение исходящих финансовых потоков кредитно-денежной системы над входящими, рассматривается как фактор роста стоимости денег на межбанковском рынке, что приводит к проблемам с ликвидностью (вплоть до неплатежеспособности) у финансовых посредников.

Теория Мински базируется на факте того, что в период экономического подъема проводится активная кредитно-денежная политика, ведущая к удешевлению кредита и насыщению экономики деньгами одновременно с ростом долговой нагрузки и принятием на себя дополнительного риска домохозяйствами и корпоративным сектором. Финансирование инвестиционных проектов в период подъема экономики постепенно переходит на высокорисковое долговое, когда инвестор ожидает покрыть вложения (отрицательные денежные потоки) не за счет денежных потоков проекта, а за счет роста его стоимости на финансовом рынке. Операционная же деятельность проекта в таком случае зачастую финансируется за счет привлечения новых займов. Ситуация, когда в результате снижения стоимости финансовых активов на рынке инвесторы массово оказываются в положении неспособности привлечения новых займов для покрытия текущих расходов (дисбаланс между входящими и исходящими денежными потоками), что ведет к развитию широкомасштабного кризиса в экономике и последующей рецессии, называется «момент Мински» [10].

Исследования, в целом, подтверждающие гипотезу Мински о сворачивании финансовыми посредниками кредитной активности в период снижения стоимости финансовых активов и негативных последствиях таких решений для функционирования экономики опубликовали лауреаты Нобелевской премии Б. Холмстром и Ж. Тироль [13].

Говоря о флуктуациях финансовых рынков в зависимости от ожиданий инвесторов, нельзя упустить поведенческие финансы – целую отрасль экономической науки, которая исследует влияние тех или иных паттернов поведения человека на функционирование экономического механизма.

Говоря о последствиях мирового финансового кризиса 2007-2008 годов, в контексте его влияния на механизм функционирования экономики, нельзя не отметить вызовы, с которыми столкнулись экономики развитых стран в посткризисное десятилетие.

Начиная с послекризисных годов и вплоть до настоящего времени экономический механизм развитых стран страдает от нетривиальной для современной макроэкономики задачи низких темпов экономического роста при одновременных околонулевых, и в некоторых случаях – отрицательных,

процентных ставках. Данный феномен привел к переосмыслению монетарной и фискальной политики как инструментов регулирования экономики. Ключевым лейтмотивом переосмысления макроэкономической политики видится увеличение роли фискальных инструментов и снижение эффективности монетарных, последней формой применения которых является нетрадиционная политика количественного смягчения. Краеугольным камнем расширения каналов использования фискальных инструментов стимулирования экономики в развитых странах является проблема одновременного роста долговой нагрузки при финансировании государственных расходов за счет роста дефицита бюджета [7].

Проблема, с которой столкнулись экономики развитых стран, нова в эмпирическом плане, но описывалась ранее как гипотеза «secular stagnation» («векового застоя»), выдвинутая Э. Хансеном при анализе последствий Великой депрессии. Суть гипотезы заключается в том, что по завершению активной фазы экономического кризиса нерешенные структурные проблемы могут привести к продолжительному периоду ограниченного роста экономики [9]. Новое развитие гипотезе ограниченного экономического роста в силу структурных проблем посткризисного периода дал Л. Саммерс, который описал влияние возникшего в мировой экономике дисбаланса сбережений и инвестиций на совокупный спрос посредством снижения в условиях крайне низких процентных ставок качественных предложений (из реального сектора экономики) для вложения капитала [14].

Снижение темпов роста развитых экономик в условиях сверхмягкой монетарной политики, как следствие «ловушки сбережений», рассматривает Б. Бернанке. Согласно его гипотезе, аккумулирующие значительные сбережения страны страдают от недостатка инвестиционных предложений и, тем самым, не осуществляют инвестиции в реальный сектор экономики. Выходом из сложившейся коллизии Бернанке видит перенаправление капитальных потоков стран с дефицитом внутреннего спроса в страны, где такой дефицит отсутствует [6].

Ограниченный рост развитых экономик как следствие действия негативной фазы кредитного цикла, для которой характерна высокая долговая нагрузка на фирмы и домохозяйства, описывают К. Рейхарт и К. Рогофф. Согласно их гипотезе, долговая нагрузка снижает потенциал потребления домохозяйств и инвестиционной активности фирм. В качестве выхода из кризисной ситуации видится эволюционное преодоление высокого долгового давления в том числе и через политику финансовых репрессий [2].

Отличный от приведенных выше взгляд на причины ограниченного роста мировой экономики имеет Р. Гордон. Он обосновывает положение о том, что современные технологии не влекут за собой столь мощный импульс в производительности, как ключевые изобретения прошлых технологических укладов – электричество и двигатели внутреннего сгорания [11].

Заочными оппонентами Гордону в вопросе влияния новых технологий на экономический рост выступает Ф. Агиньон, который отстаивает гипотезу о том, что вклад цифровых технологий в мировой ВВП не учитывается в действующей методике расчета данного показателя. Из-за отсутствия адекватной вклада цифровых технологий методики измерения складывается ситуация с фиктивным замедлением мировой экономики [3].

Также научным сообществом рассматриваются демографические, образовательные, торговые и некоторые другие причины сформировавшегося в посткризисную декаду «нового порядка» в экономическом росте. Несмотря на дебаты о причинах ограниченного роста, экономисты приходят к консенсусу о том, что восстановление прежних темпов развития является делом времени, а во

временной промежуток ограниченного посткризисного роста формируются предпосылки будущего развития экономики [4].

Описанные выше теории, модели и гипотезы развития мировой экономики складывают из себя фундамент эффективного функционирования механизма промышленного развития. Таким образом можно идентифицировать критические узлы механизма работы экономики, акцентированное воздействие на которые позволит выстроить оптимальную модель модернизации российской экономики при помощи такого инструмента как национальные проекты.

Основным фактором долгосрочного устойчивого роста национальной экономики является технический прогресс. В зависимости от стадии научного и технологического развития государства, технический прогресс может быть как опережающего (на основе фундаментальных инноваций), так и догоняющего (на основе копирования инноваций у стран-лидеров) характера. Результатом технического прогресса является выпуск инновационной продукции, создание новых перспективных технологий, которые трансформируют структуру потребления, инвестиций и статей экспорта национальной экономики.

Факторами, в определенной степени поддерживающими долгосрочный экономический рост экономики, являются государственные инвестиции в общественные блага (инфраструктура, образование и т. д) и рост экономически активного населения страны.

Фактором, который обеспечивает условия для вовлечения человеческого и финансового капитала в механизм создания технологического прогресса является функционирование в государстве инклюзивных институтов. Одной из важнейших задач, которую призваны решать инклюзивные институты должно стать эффективное распределение доходов и богатства общества в парадигме борьбы с социальным и экономическим неравенством.

Помимо факторов влияния на долгосрочный экономический рост, в механизме управления промышленным развитием будет находить свое отражение циклическая фискальная и монетарная политика государства в периоды подъемов и спадов национальной экономики. Также на алгоритм работы механизма управления промышленным развитием будет сильное влияние оказывать приверженность и мировоззрение правительства по отношению к степени регулирования или либерализации экономики.

Также в современном глобализированном мире на экономический механизм значительное влияние оказывает такой фактор как финансы. Финансовые факторы воздействия на механизм промышленного развития включают в себя инвестиционные ожидания, уровень использования кредитных средств в экономике, ценовые шоки и настроения на рынке финансовых активов.

Высокая степень глобализации мировой экономики также вынуждает при формировании механизма управления промышленным развитием обращать существенное внимание на особенности развития мировой экономики и экономики основных стран-партнеров, как нынешних, так и потенциальных.

Набор приведенных выше теоретических моделей и факторов позволяет в лучшей степени структурировать и определенным образом акцентировать дальнейший анализ механизма трансформации российской промышленности посредством реализации национальных проектов.

Литература

1. Кругман П. Выход из кризиса есть! М.: Азбука, 2013. 290 с.
2. Рейнхарт К., Рогофф К. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства. М.: Карьера Пресс, 2011. 528 с.

3. Aghion P., Jones B., Jones C. Artificial Intelligence and Economic Growth // In: The Economics of Artificial Intelligence: An Agenda. Chicago: University of Chicago Press, 2019. Pp. 282-289.
4. Baldwin R, Teulings C, editors. Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures. London: CEPR Press, 2014. 217 pp.
5. Bernanke B., Gertler M. Agency Costs, Net Worth, and Business Fluctuations // The American Economic Review, Vol. 79, No. 1, March 1989. pp. 14-31.
6. Bernanke B. Why are interest rates so low? // Brookings. 2015. URL: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2015/03/30/why-are-interest-rates-so-low/> (дата обращения: 17.06.2019).
7. Blanchard O, Summers L, editors. Evolution or Revolution? Rethinking Macroeconomic Policy after the Great Recession. Boston: MIT Press, 2019. 392 pp.
8. Fisher I. The Debt-Deflation Theory of Great Depressions // Econometrica. 1933. Vol. 1. No. 4. Pp. 337-357.
9. Hansen A. Economic Progress and Declining Population Growth // The American Economic Review, Vol. 29, No. 1, March 1939. Pp. 1-15.
10. Holmstrom B., Tirole J. Financial Intermediation, Loanable Funds, and the Real Sector // The Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, No. 3, August 1997. pp. 663-691.
11. Gordon R. Is US economic growth over? Faltering innovation confronts the six // CEPR Policy Insight, No. 63, September 2012. Pp. 1-13.
12. Kiyotaki N., Moore J. Credit Cycles // The Journal of Political Economy, Vol. 105, No. 2, April 1997. Pp. 211-248.
13. Minsky H. Stabilizing an Unstable Economy. New York: McGraw-Hill, 1986. 395 pp.
14. Summers L. U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound // Business Economics, Vol. 49, No. 2, 2014. Pp. 65-73.

Б.А. Ерзнкян

д-р экон. наук, проф.
(ЦЭМИ РАН, ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУТЫ И ИХ НОСИТЕЛИ: КАК ОНИ СООТНОСЯТСЯ ДРУГ С ДРУГОМ?

Аннотация. Целью доклада является обсуждение характера и специфики соотношения институтов и их носителей с целью выявления возможных проблемных ситуаций и формулирования проблем, нуждающихся в институциональном решении. Одной из проблем является дегуманизация институтов, заключающаяся в систематическом уменьшении числа реальных носителей институтов вплоть до их полного устранения из институционального поля. Даже при наличии номинальных носителей институтов отсутствие реальных носителей приводит институциональную систему к фактическому подрыву, что может серьезно осложнить социально-экономическое развитие. Вместе с тем, негативные в целом последствия дегуманизации институтов могут при определенных условиях быть и позитивными. Так, в ситуации затухания доминирующего и рождения нового технологического уклада институциональный подрыв первого может сыграть на руку второму. Другой пример: в ситуации институционального строительства путем импорта формальных институтов, конгруэнтность

которых с неформальной институциональной системой реципиента проблематична, результатом может стать не созидание, а разрушение.

Ключевые слова: *институты, носители, дегуманизация институтов, институциональное подкрепление, длинноволновая динамика.*

Как соотносятся между собой институты и их носители – вопрос, требующий ответа. Могут ли они существовать друг без друга, могут ли влиять друг на друга, и если да, то каким образом?

Об их взаимовлиянии имеется немалая литература. Так, в работе Джеффри Ходжсона [10] утверждается, что институты способны не просто влиять на индивидов, но в их определенном смысле штамповать их, в том смысле, что могут менять индивидуальные предпочтения кардинальным образом. Разумеется, чтобы осознать полностью способы осуществления воздействия на людей посредством реализации такой штамповки, необходимо принять во внимание культуру, обстоятельства, ситуации и прочие феномены, имеющие отношение к воздействию институтов на поведение своих носителей. В определенном смысле можно констатировать, что каковы институты, таковы и их носители.

Обратное влияние не столь очевидно: непосредственно воздействовать на институты индивиды, если это не элита, обладающая властью, вряд ли в состоянии, но что могут они, так это фактически перестать выполнять предназначенную им роль институциональных носителей. Тема такого, по сути обратного, влияния, приводящего функционирование институтов к фактическому обесмысливанию ввиду исчезновения реальных их носителей, является предметом исследования в настоящем докладе.

Ряд вопросов остается открытым. Всегда ли в теоретическом институциональном анализе или на практике учитываются и институты, и их носители, и если да, то должным ли образом?

Если и те, и другие принципиально не могут существовать друг без друга, то степень учета каждого из них по отдельности и в их совокупности следует считать субъективным фактором, зависящим от целей исследования.

В то же время степень учета институтов и их носителей может выступать фактором объективным в ситуации, когда исследователь собирается преднамеренно учесть их влияние друг на друга, но не в состоянии этого сделать вследствие явного нарушения баланса между ними – вплоть до критического сокращения числа носителей институтов.

О последнем феномене можно говорить в терминах дегуманизации институтов, когда номинально существующие в реальном пространстве институты со временем поддерживаются все в менее и менее степени, вплоть до полного исчезновения реальных институциональных носителей.

Дегуманизация институтов

Постановка вопроса о количественном соотношении институтов и их носителей в принципе имеет право на существование. Интуитивно ясно, что здесь нужна некая мера, но какова она в реальности, будет зависеть от многих факторов и, что более существенно, от контекста исследования. В ситуации, когда эта мера выглядит безмерной, скажем, когда институты наличествуют, а их носители – во всяком случае, не номинальные, а реальные – отсутствуют, впору бить тревогу. Разумеется, это крайний случай, но саму тенденцию систематического сокращения числа носителей институтов, иными словами – нарушения меры, какой бы она не была, можно и нужно обнаружить. Это необходимо для предпринятия соответствующих усилий либо по восстановлению нарушенной

меры, либо тотальной замены отживших свой век институтов новыми, более релевантными для выполнения ими своих функций по структурированию взаимодействия институциональных носителей – индивидов или организаций как коллективных носителей институтов.

Такой случай нарушения меры назван нами дегуманизацией институтов [5]. В качестве примера можно указать на потерю институтами связи с носителями в результате заимствования (импорта, трансплантации) институтов для их насаждения в институциональную ткань страны-реципиента. Обычно такое масштабное и, как правило, некритическое заимствование происходит в пору перемен, как это было после распада СССР. Постсоветская Россия – пример некритического заимствования, современный Китай – критического. Почему заимствование терпит провал, объясняется неприятием носителями неформальной институциональной системы формальных институциональных новаций. Д. Норт прямо говорит об этом: «общества упорно сохраняют старые элементы» [9, с. 57], и такое отношение к доставшимся обществу в наследство институциональным элементам следует считать данностью, «с которой нельзя не считаться» [6, с. 70].

Стремление людей как носителей институтов к сохранению своих культурно-исторических традиций – существенный фактор к поддержанию преемственности институциональной системы. Но его не следует абсолютизировать, ибо тогда бы не было институционального обновления. В то же время дегуманизация может служить индикатором устаревания институтов и сигналом к их обновлению, что может осуществляться эволюционным путем. В ситуации же революционных изменений дегуманизация может указывать на факт отторжения индивидами, как правило, насильственно внедряемых институтов. В таком случае вместо подкрепления существующей неформальной системы формальными институтами будет иметь место институциональное ослабление.

Институциональное подкрепление

Под институциональным подкреплением понимается феномен, характеризующий силу и характер «воздействия институтов на их носителей, интенсивность которых со временем может претерпевать изменения, причем как в одну, так и другую сторону. В общем случае это воздействие может быть положительным (случай усиления или собственно подкрепления), нейтральным (каким оно было, таким и остается) и отрицательным (ситуация ослабления воздействия, его подрыва с возможностью полного исчезновения)» [6, с. 31].

Как уже было сказано, дегуманизация институтов может служить индикатором институционального ослабления, вплоть до подрыва, или подкрепления со знаком минус. Такому ослаблению способствуют институциональные изменения, которые сопровождаются экзапацией институтов, когда они после «своего внедрения в эволюционно сложившуюся институциональную организацию экономики» начинают выполнять «функции, которые не планировались и не учитывались» при его заимствовании институтов или их выращивании [1, с. 166].

Если дегуманизация имеет место при крупномасштабном реформировании и она нежелательна, следует приложить усилия к перестройке не только самой реальности, но и к корректировке субъективного отношения «людей к этой реальности, то есть трансформировать образ социального мира, который превалирует в сознании сограждан» [7, с. 129].

Только так можно предотвратить неизбежный разрыв в звене «институты – носители», в частности посредством своевременного изменения «экономических институтов с целью приспособления общества к новым технологическим

возможностям, преодоления социального сопротивления организационно-экономическим изменениям в производстве» [8, с.6]. Придание меры способствует обеспечению баланса между институтами и их носителями, закладывая тем самым надежный фундамент для ведения поиска эффективных решений в сфере экономической политики, а также для формирования «системы институтов, обеспечивающих распространение и закрепление в экономике позитивных изменений» [2, с. 9].

Длинноволновая динамика

Последствия отчуждения носителей институтов от них самих в значительной степени зависят от принятия во внимание фаз волнообразного (ритмического) развития экономики. Обычно для датировки длинных волн экономического развития и в «качестве базового принципа идентификации» ее этапов «выделяется учет структурных изменений в инвестиционной сфере, связанных с обновлением основных капитальных благ» [3, с. 22].

Если абстрагироваться от логики длинноволнового технико-экономического развития, то отношение к дегуманизации институтов не может не быть негативным – вместо институционального подкрепления наступит ослабление институциональной системы – вплоть до ее разрушения. Иное дело, если неравномерный, циклический, волнообразный характер социально-экономического развития принимается во внимание, и поскольку технологические уклады возникают и развиваются во времени не сами по себе, а в сопровождении укладов институциональных, то в зависимости от фазы развития, следует принимать решения в отношении усиления или, наоборот, ослабления институциональной системы.

При соотношении технологических и институциональных укладов друг с другом следует помнить об их некоторой асинхронности, вызванной инерционностью институционального развития: появление новых технологических возможностей предшествует институциональным изменениям, призванным обеспечить адаптацию институциональной системы общества к формирующемуся технологическому укладу с учетом возможного сопротивления технологическим и институциональным нововведениям с его стороны.

Заключение

Дегуманизация институтов может приводить к институциональному ослаблению, вплоть до подрыва. Ее последствия как таковые разрушительны для социально-экономической системы, однако в целом их следует признать неоднозначными, в особенности, если принять во внимание логику развития длинноволновой динамики: в ситуации затухания технологического и сопровождающего его институционального уклада разрушение может быть в долгосрочной перспективе созидательным; в ситуации не критического заимствования институтов последствия, как правило, разрушающие.

При этом важность институциональных факторов объясняется тем, что они присутствуют во всех фазах технологического развития, но в разных формах: если в фазе вызревания уникальной технологии и дальнейшего ее внедрения важную роль в первую очередь играют неформальные институты (нормы), то в последующих фазах развитие осуществляется на основе преимущественно формальных институтов. Причина в том, что с появлением сопровождающих технологическую диффузию транзакций, связанных с понятием передачи прав собственности, правовые вопросы как важнейшая составная часть формальных институтов выходят на первый план.

Литература

1. Вольчик В.В., Бережной И.В. Отбор и экзактация институтов: роль групп специальных интересов // Архипов А.Ю., Кирдина С.Г., Мартишин Е.М. (ред.). Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения. Глава 8. СПб.: Алетейя, 2012. С. 165-187.
2. Глазьев С.Ю. Предложения по развитию отечественной экономики, повышению темпов экономического роста и создания на базе ГУУ национального исследовательского университета // Львовские чтения – 2018 [Текст]: сборник статей VI Всероссийской научной конференции / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера; Государственный университет управления. М.: Издательский дом ГУУ, 2019. С. 9-17.
3. Дементьев В.Е. Принципы макроэкономической идентификации этапов длинноволновой динамики // Теория и практика институциональных преобразований в России: сб. научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 43. М.: ЦЭМИ РАН, 2018. С. 22-32.
4. Ерзнкян Б.А. Институциональное усиление: три типа отношений // Журнал институциональных исследований. 2017. Т. 9. № 1. С. 27-38.
5. Ерзнкян Б.А. Дегуманизация институтов и ее последствия для социально-экономического развития // Междисциплинарность в современном социально-гуманитарном знании – 2019: материалы Четвертой международной научной конференции (Ростов-на-Дону, 20–22 июня 2019): в 3 томах [отв. ред. Е.Ю. Баженова]. Т. 2. Ростов-на-Дону; Таганрог: ЮФУ, 2019. С. 61-72.
6. Ерзнкян Б.А. Системно-институциональная парадигма управления организациями нового технологического уклада // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2019. Т. 4. № 1. С. 70-76.
7. Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002. 512 с.
8. Львов Д.С., Глазьев С.Ю. Новая концепция управления НТП. М.: Информэлектро, 1989. 31 с.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
10. Hodgson G.M. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // Cambridge Journal of Economics. 2003. No. 27. P. 159-175.

Б.А. Ерзнкян

д-р экон. наук, проф.
(ЦЭМИ РАН, ГУУ, г. Москва)

Р.Ш. Магомедов

канд. экон. наук.
(ЦЭМИ РАН, г. Москва)

**ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА
И БИЗНЕСА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ РАЗРАБОТКИ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ**

В действующей российской практике управления государственными программами (далее госпрограммами) наблюдается отсутствие взаимодействия между государством и предпринимательским сообществом, что является индикатором состояния «институционального вакуума». Об этом свидетельствует

тот факт, что ни «Порядком» (Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 № 588), ни «Методическими указаниями» (Приказ Минэкономразвития России от 16.09.2016 № 582) не предусмотрены:

- 1) участие субъектов предпринимательства, иницирующих коммерческие проекты, в разработке и реализации госпрограммы;
- 2) процедура согласования целей коммерческих проектов и госпрограммы;
- 3) учет результатов реализации коммерческих проектов в оценке эффективности и результативности госпрограммы.

Согласно подп. о(1) п. 9 «Порядка» и п. 58 «Методических указаний» субъекты предпринимательской деятельности, иницирующие инвестиционные проекты, наряду с физическими лицами – получателями государственных социальных услуг и помощи, отнесены к «целевым группам, на которые направлено действие госпрограммы». Безусловно, такое обобщение является ошибочным, так как в отличие от различных категорий граждан, нуждающихся в государственной помощи, предпринимательское сообщество должно являться активным участником процессов разработки и реализации программ развития (Егорова, Ерзнкян, 2016; Клейнер, 2013; Полтерович, 2010; Пчелинцев, 2004).

В соответствии с п. 35 «Методических указаний» выделяется 4 группы программных мероприятий, обеспечивающих реализацию государственных регулятивных и финансовых мер, а именно:

- 1) мероприятий, направленных на внедрение новых технологий, модернизацию административных процессов, реализацию инвестиционных проектов;
- 2) мероприятий, направленных на совершенствование нормативно-правовой базы;
- 3) мероприятий, направленных на обеспечение исполнения государственных функций (предоставления государственных услуг);
- 4) мероприятий, предусматривающих реализацию функций по осуществлению государственного контроля (надзора).

Все перечисленные мероприятия, очевидно, направлены на заполнение институционального вакуума и обеспечение реализации социальных и коммерческих проектов, целью которых является удовлетворение общественных, групповых и индивидуальных потребностей в товарах и услугах.

Целью реализуемых государством социальных проектов является поставка населению качественных услуг в сфере социальной защиты, здравоохранения, образования, общественной безопасности и т.п. Поскольку и непосредственный результат программного мероприятия (например, строительство школы), и конечный результат реализации госпрограммы (соответственно, предоставление качественных образовательных услуг) локализованы в бюджетной сфере и реализуются государственными учреждениями, то ответственность за их достижение полностью возлагается на органы исполнительной власти, участвующие в разработке и реализации госпрограммы.

Иначе дело обстоит, когда программное мероприятие направлено на обеспечение реализации иницируемого субъектом предпринимательства коммерческого проекта. В данном случае посредством программных мероприятий государство либо прямо участвует в строительстве, реконструкции, техническом перевооружении объектов промышленной, транспортной, дорожной, коммунальной инфраструктуры, необходимых для реализации коммерческого проекта, либо предоставляет ему различные виды субсидиарной помощи.

Действительно, в соответствии с подпунктами 2 п. 2 и п. 2.1. ст. 11 Гл. 3 Федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»,

федеральные и региональные органы государственной власти прямо участвуют в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем разработки, утверждения и реализации инвестиционных проектов, финансируемых за счет бюджетных средств. Статья 1 указанного Закона определяет инвестиционный проект как «обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимую проектную документацию, разработанную в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)».

Особо подчеркнем, что согласно ст. 179.1. Бюджетного Кодекса РФ совокупность инвестиционных проектов образует Федеральную адресную инвестиционную программу, предназначенную для реализации бюджетных инвестиций и предоставления субсидий на осуществление капитальных вложений в объекты капитального строительства. При этом ст. 3 Федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ определяет объекты капитальных вложений в РФ как «находящиеся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества».

Таким образом, с точки зрения государственного управления бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства сами становятся инвестиционным проектом, при этом фактически являясь отдельным звеном – программным мероприятием – в коммерческом проекте субъекта предпринимательства. На это, в частности, указывает пункт 9-л «Порядка», гласящий, что при разработке дополнительных и обосновывающих материалов к госпрограмме (не требующих утверждения актом Правительства РФ!), необходимо указывать информацию только об инвестиционных проектах, исполнение которых полностью или частично осуществляется за счет средств федерального бюджета.

Важно отметить, что подобная ситуация, когда управленческий процесс (в т.ч. любое программное мероприятие) отождествляется с проектом, является не частным случаем, но результатом системных мер по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти. Об этом, в частности, свидетельствует п. 1.3. Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти Российской Федерации (Распоряжение Минэкономразвития России от 14.04.2014 № 26Р-АУ), в соответствии с которым проектное управление направлено на:

- обеспечение достижения результатов, запланированных органами исполнительной власти;
- соблюдение и сокращение сроков достижения результатов;
- повышение эффективности использования ресурсов;
- прозрачность, обоснованность и своевременность принимаемых решений в органе исполнительной власти;
- повышение эффективности внутриведомственного, межведомственного и межуровневого взаимодействия, а также взаимодействия с подрядными организациями, привлекаемыми органом исполнительной власти, за счет использования единых подходов проектного управления.

Более того, нашел свое официальное подтверждение сформулированный нами вывод о произошедшей в российской практике государственного управления замене методологии разработки программ развития, нацеленной на качественное преобразование социально-экономической системы, методологией программно-целевого бюджетирования, предназначенной для управления рутинными процессами непрерывного бюджетного планирования. На это указывает п. 2.1.1.

«Методических рекомендаций», в соответствии с которым процесс в системе управления органа исполнительной власти представляет собой «структурированный набор работ, характеризующийся повторяемостью и направленный на реализацию определенных функций и достижение целей». На наш взгляд, такое определение управленческого процесса не согласуется с закрепленной в п. 2 Положения об организации проектной деятельности в Правительстве РФ формулировкой проекта как «комплекса взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений» (Постановление Правительства РФ от 15.10.2016 № 1050).

Далее поясним, как рассмотренная «параллельность» в работе государства и бизнеса отражается на действующей методике оценки эффективности госпрограмм. Согласно п. 55 «Методических указаний» проводить оценку эффективности госпрограмм необходимо, основываясь на анализе:

- 1) степени реализации ведомственных целевых программ и основных мероприятий (достижения ожидаемых непосредственных результатов их реализации);
- 2) степени достижения показателей (индикаторов) подпрограмм и госпрограмм в целом;
- 3) степени соответствия запланированному уровню затрат и эффективности использования средств федерального бюджета;
- 4) иных направлений оценки эффективности, учитывающих отраслевую специфику госпрограммы.

Данный перечень наглядно демонстрирует, что в оценке эффективности работы органов исполнительной власти до сих пор не удалось уйти от подхода, основанного на сравнении плановых и фактических показателей, характеризующих непосредственные результаты реализации бюджетных расходов. Следует напомнить, что одной из основных задач перехода к программно-целевому бюджетированию как раз и являлся отход от подобной практики.

Более того, анализ эффективности использования средств федерального бюджета к практике разработки госпрограмм неприменим, поскольку он требует проведения процедуры оценки альтернативных вариантов программных мероприятий. Об этом свидетельствует сформулированный в ст. 34 Бюджетного Кодекса РФ принцип эффективности использования бюджетных средств, гласящий, что «при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)». Однако ни «Порядком», ни «Методическими указаниями» такая процедура не предусмотрена.

Таким образом, несмотря на переход к программно-целевому методу распределения бюджетных расходов, они по-прежнему продолжают формироваться затратным способом, когда ответственному исполнителю госпрограммы важно всего лишь освоить бюджетные ассигнования – выполнить расходное обязательство в срок и в полном объеме.

Такой подход государства к оценке эффективности госпрограмм порождает буквальное восприятие содержащегося в п. 12 «Методических указаний» понятия «ожидаемый результат реализации государственной программы». Государство, выполнив со своей стороны программные мероприятия и достигнув тем самым непосредственные результаты реализации госпрограммы, как будто ожидает от

субъектов предпринимательства – объектов государственной поддержки конечного результата своих усилий, характеризующего целевое состояние соответствующей сферы. Безусловно, такое «разделение труда» нельзя считать допустимым, когда речь идет о реализации стратегических приоритетов развития страны и повышении её обороноспособности.

И, наконец, тот факт, что поставщиком информации для формирования целевых показателей, отражающих достижение конечных результатов госпрограммы (например, увеличения занятости, налогов, доли инновационной продукции в ВРП), является бизнес-план коммерческого проекта, имеет важное последствие. По сути, роль госпрограммы как документа стратегического планирования сводится помимо прочего не к преодолению сложившегося «институционального вакуума», а к «обслуживанию» бизнес-плана, не являющегося юридическим документом!

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации».

2. Постановление Правительства РФ от 15.10.2016 № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации».

3. Приказ Минэкономразвития России от 16.09.2016 № 582 «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации».

4. Распоряжение Минэкономразвития России от 14.04.2014 № 26Р-АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти».

5. Егорова Н.Е., Ерзнкян Б.А. Методы согласования экономических интересов субъектов государственно-частного партнерства // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. М.: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 7-15.

6. Клейнер Г.Б. Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) // Вопросы экономики. 2013. № 10. С. 4-27.

7. Полтерович В.М. Стратегия модернизации российской экономики: система интерактивного управления ростом // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 158-160.

8. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития / О.С. Пчелинцев; Ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: Наука, 2004. 258 с.

С.В. Ефименко
(ИАФР РАН, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТОВ ПО ПОДДЕРЖАНИЮ КОНКУРЕНЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЮАР

Одним из элементов преобразований в Южной Африке в последнее десятилетие является реформа его государственных институтов в области конкурентной политики. Прежняя система поддерживала экономический режим и характеризовалась автаркией, покровительством и дирижизмом. Новое

устройство государственных институтов имеет две основные оси: использовать политику конкуренции, чтобы исправить недостатки старой системы и содействовать достижению общих целей в области занятости и распределения экономической власти. Южная Африка стремится к режиму современной конкуренции, основанной на росте экономики, изрядная часть которой хорошо обеспечена ресурсами. Новое законодательство о конкуренции, в значительной степени отвечает необходимости коренной перестройки государственных институтов, делает доказательство их способности решать сложные структурные вопросы, особенно когда речь идет о принятии решения о слияниях крупных африканских многонациональных предприятий (МНП) [4].

В силу своих обстоятельств ЮАР является одновременно экономикой развитой и развивающейся. Поэтому было бы уместно, чтобы эта страна стала первой в экспертной оценке из 60 стран Африканского континента на всех этапах экономического развития в рамках проведенного Всемирного форума по конкуренции ОЭСР (FMC), объединяющая государственные институты по вопросам конкуренции во всем мире.

Некоторые принципы конкуренции и даже некоторые элементы законодательства о конкуренции проявляются в правовых традициях государственных институтов. Закон 1955 года «О регулировании монопольных условий» ЮАР был разрешительным и определял, контролировал ряд «монопольных условий», то есть практики, которые могут быть антиконкурентными. Ни один из этих практик не был запрещен. Просто закон предусматривал административную процедуру рассмотрения конкретных случаев и рекомендаций. Стандартом анализа был просто «общественный экономический интерес» [2].

Обзор политики в области конкуренции является одним из приоритетных вопросов для демократического правительства, избранного в 1994 г. Африканским национальным Конгрессом (АНК), отстаивающим экономическую политику в те десятилетия, когда он играл роль освободительного движения, призывая к мерам: национализации промышленности и демонтажу крупных инвестиционных компаний. Однако моменты, когда АНК смог открыто участвовать в политической жизни в Южной Африке, изменились. Политика в области конкуренции представлена как привилегированный способ контроля частного бизнеса. Пять лет официальных дискуссий и консультаций позволили изучить, разработать и усовершенствовать реформу политики в области конкуренции для демократической Южной Африки. Одной из целей этой реформы было устранение концентрации «экономической мощи», которая считается вредной для развития сбалансированной экономики. Речь шла не только о принятии законодательства в соответствии с международными стандартами и практикой, но и сократить «постоянное доминирование экономики и содействовать большей эффективности частного сектора» [1].

Стратегическое видение, изложенное в законе о конкуренции, является всеобъемлющим:

- предлагаемая здесь политика в области конкуренции признает логику свободной и активной конкуренции на рынках, важность прав собственности, необходимость большей экономической эффективности, оптимального распределения ресурсов, принципа прозрачности, необходимость повышения международной конкурентоспособности и готовности к содействию выхода на рынки в рамках стратегии развития.
- политика в области конкуренции направлена на объединение интересов потребителей, рабочих, молодых предпринимателей и других конкурирующих компаний, а также для защиты потенциала крупных

компаний, выхода их на международные рынки, а также необходимости позволить иностранным инвесторам осуществлять деятельность в Южной Африке в целях повышения общей эффективности и роста.

- политика в области конкуренции должна включать в себя урегулирование споров в рамках законодательства о конкуренции, последовательной и оперативной процедуре и новые институциональные механизмы для реализации работы этой политики, опирающиеся на разделение труда и предоставления независимости.
- наконец, политика в области конкуренции должна быть достаточно гибкой для интеграции существующей политики и будущих методов регулирования рынка, последовательно применяемых в следующих областях: промышленной и торговой политики, валютной политики, мер в целях привлечения прямых иностранных инвестиций, реструктуризации государственных активов, налоговой реформы, политики рынка труда, регулирования финансовых рынков, защиты прав потребителей, поощрение научных исследований и разработок, а также пересмотра корпоративного права.

Длительный процесс работы государственных институтов в области конкурентной политики Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), привел к принятию в 2007 году типового закона «О конкуренции». В 2010 году в закон были внесены поправки, в части для уточнения отношений между общими органами конкуренции и других регулирующих органов [6].

Цели закона заключаются в «содействии и поддержке конкуренции», эффективности, приспособляемости и развития экономики мировых стран. Преамбула закона подтверждает политические мотивы. Для ЮАР, преамбула характеризует проблему, которую закон пытается решить, а именно: политику апартеида, который привел к концентрации чрезмерного владения и контроля, к недостаточному овладению практикой антиконкурентной торговли и несправедливых ограничений на полное и свободное участие в экономической деятельности. В законе предусмотрено, что «экономика должна быть открыта для более широкого участия граждан страны» [7].

Основные направления закона «О конкуренции», касающиеся экономической эффективности и выгоды для потребителей, оставить пространство для маневра их деятельности. В отличие от большинства законов, касающихся конкуренции, которые объединяли, как правило, все ограничительные практики в одном правиле, закон о конкуренции проводит различие между правилом, касающимся вертикальной и горизонтальной ограничительной практики.

До тех пор, пока в 2010 году в закон «О конкуренции» не были внесены поправки, его применение к регулируемой сетевой деятельности было двусмысленным. Закон с внесенными в него поправками предусматривал соглашения о сотрудничестве с отраслевыми регулирующими органами [3].

Реформа инфраструктуры монопольной сети только началась в ЮАР. Новые государственные институты страны стремятся осуществить экономическую политику в контексте применения законов, исключающих прежние методы руководства. Созданный в ЮАР суд по решению экономических вопросов, в том числе конкуренции, является коллегиальным судом, который подчиняется категории специальных судов. На практике опыт судебного разбирательства по применению законодательства ограничено, за исключением слияний. Большинство дел за исключением слияний, были разрешены по соглашению сторон или отложены в связи с ходатайством о принятии временных мер.

Любое поведение МНП, имеющее последствия в ЮАР, подпадает под действие законодательства, касающегося конкуренции. Нет необходимости доказывать, что эффект от действия законов в ЮАР является антиконкурентным, так что правила противоправности могут запретить некоторые практики за пределами государства. Слияние компаний за пределами ЮАР, возможно, если оборот или активы сторон в стране превышают пороговые значения для утверждения. С другой стороны, государственные институты ЮАР могут рассматривать вопрос о принятии исключения из закона «О конкуренции» для МНП экспортеров за рубеж [5].

Проведенный экономический анализ подкрепил решения по положительному осуществлению закона «О конкуренции». Решения о слияниях компаний показывают, что уверенно применяются традиционные подходы к определению рынка, структуры и влияние на конкуренцию. Процедура рассмотрения общественных, экономических и политических интересов в ЮАР признает, что рассматриваемые вопросы имеют законодательный статус, но обеспечивают прозрачность решений, на которые они ссылаются, снижая риски прямого политического контроля. В ЮАР государственные институты могут отстаивать соображения общественных интересов, участвуя в разбирательствах и принятии результативных решений [7]. Другие субъекты, в частности профсоюзы, также могут принять участие в процедуре, чтобы выразить свою точку зрения по вопросам общественных интересов. Но этот путь используется меньше, чем ожидалось. Низкий уровень участия вызван нехваткой ресурсов, за исключением отсутствия интереса. Еще одной мерой, испытанной в настоящее время для решения проблем, является процесс обозначения секторов экономики, освобожденных от ответственности за защиту экономической стабильности. В принципе, государственные институты не могут отойти от политики в области конкуренции.

Давая поручение различным МНП заключать соглашения по их соответствующим полномочиям, закон «О конкуренции» обозначает новые проблемы, под видом решения старых. Существует явная предрасположенность южноафриканских правителей разделить ответственность, а не наделить государственные институты в области конкурентной политики более широкой властью. Таким образом, распределение экспертных знаний в области конкурентной политики характеризует секторальные регуляции и может показаться естественным. Однако, это трудно осуществить, учитывая нехватку в ЮАР специалистов по вопросам конкуренции и экономического регулирования. Это препятствует более эффективно группировать функции конкуренции и регулирования в рамках меньшего числа государственных институтов. По мере применения закона «О конкуренции» более эффективно МНП могли вести свою деятельность, если они бы имели больше экономических свобод. Государственные институты прислушиваются к критике и вносят улучшения, в соответствии со стандартами обслуживания для быстрого решения вопросов касающихся слияния компаний. Они также стремятся использовать передовую практику, опираясь на основе опыта других институтов по вопросам конкуренции по всему миру, зная, что именно по этим критериям производится оценка конкурентоспособности МНП в ЮАР [8].

Таким образом, в рамках проводимого исследования в области конкурентной политики МНП в ЮАР необходимо:

- заключать с другими регулирующими органами соглашения о совместных компетенциях, с тем, чтобы обеспечить единообразное применение политики конкуренции во всех секторах промышленности. Четкие соглашения о взаимодействиях были бы хорошим механизмом

координации, даже если законодательство о конкуренции этого не требует. Они также должны продолжать оказывать поддержку другим регуляторным органам столкнувшись в рамках своей компетенции с проблемами конкуренции, которые им незнакомы;

- повысить степень решения вопросов, не связанных со слияниями компаний, предоставление им более высокого приоритета и выделяя им больше ресурсов. Меры, которые уже приняты или находятся в процессе принятия, а именно контроля цен на металлы и бойкота сельскохозяйственных кооперативов иллюстрируют сферу действия в области неправомерной практики и ограничения конкуренции;
- применять дальнейшее использование руководящих принципов. Четкие процедуры и руководящие принципы по существу могут в какой-то степени компенсировать нехватку опытного персонала. Так, большинство государственных институтов по вопросам конкуренции в настоящее время используют аналитические методы, воспользовавшись теми, что были у их зарубежных коллег;
- уточнять условия вознаграждения членов государственных институтов, в том числе судебных органов, с целью привлечения квалифицированных кадров, опытных специалистов. В силу своей окончательной ответственности за принятие решений суды также нуждаются в опытных сотрудниках. Но из-за разногласия по поводу методов расчета, возможно, что уровень вознаграждения членов государственных институтов в настоящее время слишком низкое, особенно учитывая время, которое они должны посвятить заседанию в палате для рассмотрения доказательств, что часто занимает много времени;
- более эффективно использовать экономические ресурсы государственных институтов для поощрения конкуренции МНП в ЮАР, что дает большой приоритет в области продвижения конкуренции. Кроме того, учитывая масштабы государственного контроля при прежнем режиме, вполне вероятно, что многие вопросы регулирования остаются и должны быть рассмотрены и решены.

Литература

1. Баширова Х.Ш., Абдулазизова Э.А. Основные институты поддержки малого и среднего предпринимательства в Южно-Африканской республике // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/62955> (дата обращения: 25.09.2019).

2. Лаптева А. Институт недобросовестной конкуренции по законодательству ЮАР // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2016. № 10. С. 61-68.

3. Обсуждение вопросов пересмотра законодательства о конкуренции и правоприменительных подходов в цифровую эпоху. М.: ФАС России, Материалы Ежегодной Конференции по конкуренции и экономике в Южной Африке – 2019. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/news/28265> (дата обращения: 25.09.2019).

4. Подоба З.С., Смирнова М.М. Тенденции экспортной специализации Южно-Африканской Республики в начале XXI века // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 11. С. 76-92.

5. Сайт Всемирного банка. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/> (дата обращения: 25.09.2019).

6. Сайт ЮНКТАД // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://unctad.org/> (дата обращения: 25.09.2019).

7. Сапунцов А.Л. Диверсификация внешнеторговых связей стран Африки с Россией // Вестник университета. 2018. № 12. С. 111-118. – DOI: 10.26425/1816-4277-2018-12-98-105.

8. Сапунцов А.Л. Атрибутивность инвестиционной деятельности многонациональных предприятий ЮАР // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. 11. С. 202-209.

А.В. Захарова

канд. экон. наук., доц.

С.Б. Чернов

канд. экон. наук., доц.

(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Категория «налоги» выступает одним из первых в истории финансовых институтов. Их возникновение связано с разделением общества на социальные группы и появлением государства. Считается, что необходимость налогов предопределяется непосредственно функциями государства. Государству необходимы доходы, которые оно получает из различных источников. Это налоговые и неналоговые доходы. Поэтому экономическое содержание налогов заключается во взаимоотношениях государства и хозяйствующих субъектов по поводу формирования государственных доходов.

В результате изъятия налоги становятся собственностью государства для выполнения возложенных на него конституционных полномочий. Налоговые отношения представляют собой часть финансовых отношений, поскольку важным их признаком является денежный характер (реальная сумма денежных средств мобилизуется в бюджет), однако это не обязательное условие существования налога (истории известно множество примеров натурального обложения). Процесс «отчуждения» стоимости происходит на условиях безвозвратности.

Определение налога дается в ст.8 Налоговый кодекс России (Налоговый кодекс Российской Федерации (Ч. 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.03.2019) – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/, дата обращения: 24.10.2019). В существующем определении налога, на наш взгляд, имеются определенные правовые неточности: обязательность, не тождественна законности установления; взимание налога, а не его уплата противоречит самостоятельности налогоплательщика и нивелирует налоговый контроль, отчуждение аналогично конфискации может произойти законно только по решению суда; взыскание налога (ст.45 п.2 пп.2) за счет иного (кроме денежных средств) имущества не связано с платежом.

Определение не учитывает, что современное развитие экономики предусматривает уплату налога не только юридическими и физическими лицами, но и домохозяйствами (семейное налогообложение), консолидированными налогоплательщиками. Если в понятии не зафиксирована регулярность уплаты, то к налогу можно отнести штрафы. Это приводит к необходимости уточнений, дополнений в других статьях Налогового кодекса, разъяснений контролирующих

органов и решений судебных инстанций в результате разрешения налоговых споров.

В налогах концентрируется вся совокупность интересов любой национальной экономики, поэтому налог является комплексной категорией, т.е. одновременно экономической (так же как прибыль, цена, доход), финансовой (имеет денежную форму) и правовой (уплачивается по закону). Многочисленные последствия влияния налогов на экономические и социальные процессы трактуются как их разнообразные функции: фискальная, экономическая, и контрольная. Количество функций, присущих налогам благодаря их участию в перераспределительном процессе является предметом дискуссий. Так, иногда выделяют распределительную или перераспределительную функцию, которая более адекватна финансам, а не налогам. Отдельные ученые выделяют политическую функцию (Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата /под ред. Д.Г. Черника, Ю.Д. Шмелева. – 4-е изд., доп. и перераб. (учебник). М.: Издательство Юрайт, 2019). В то же время, функции налогов определяются задачами государственной налоговой политики и показывают, каким образом реализуется их назначение при построении налоговой системы государства.

Система налогов Российской Федерации представляет собой их совокупность, объединенных в зависимости от компетенции уровня государственной власти и управления [ст.12-14,18 НК РФ] и представлена в таблице.

Таблица

Виды налогов в Российской Федерации

<i>Уровень власти и управления</i>	<i>Наименование налога, сбора</i>
Федеральные налоги	<ul style="list-style-type: none"> - Налог на добавленную стоимость (НДС) - Налог на прибыль - Налог на доходы физических лиц - Акцизы - Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) - Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья - Водный налог - Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов; - Государственная пошлина
Региональные налоги	<ul style="list-style-type: none"> - Налог на имущество организаций - Транспортный налог - Налог на игорный бизнес
Местные налоги	<ul style="list-style-type: none"> - Земельный налог - Налог на имущество физических лиц - Торговый сбор
Специальные налоговые режимы	<ul style="list-style-type: none"> - Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН) - Упрощенная система налогообложения(УСН) - Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД) - Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции - Патентная система налогообложения - Налог на профессиональный доход (эксперимент)

По принадлежности к уровням власти и управления в связи с федеративным устройством Российской Федерации подразумевается разграничение и распределение налогов ещё между уровнями бюджетной системы страны («Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) – режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/, дата обращения: 24.10.2019). Уровень власти и управления в налоговой системе России рассматривается как совокупность отношений в налоговой сфере между Российской Федерацией и ее субъектами, органами местного самоуправления, которые обусловлены необходимостью реализации закрепленных в Конституции полномочий.

Основная цель такого распределения состоит в обеспечении единства государства и стабильности его социально-экономического развития на основе удовлетворения потребностей в денежных средствах всех уровней власти за счет перераспределения налогов между звеньями бюджетной системы.

Например, такие федеральные налоги как налог на прибыль и налог на доходы физических лиц почти полностью поступают в бюджеты субъектов Российской Федерации. Аналогично – государственная пошлина и акцизы на отдельные группы товаров участвуют в формировании доходной базы региональных бюджетов. Тем не менее, остается нерешенным вопрос с дотационными регионами, что связано с общим уровнем их экономического развития.

Общеизвестно и научно обоснованно, что косвенные налоги или налоги на потребление (НДС, акцизы) – наиболее привлекательные для государства доходные источники с точки зрения их уплаты и администрирования. При этом их доля в консолидированном бюджете составляет более 50% (Данные Федеральной налоговой службы РФ – URL: <https://www.nalog.ru/rn> (код региона) /taxation/taxes/profitul/#title18, дата обращения: 22.10.2019).

Прямые же налоги (налог на прибыль, имущество, доход), несмотря на то, что напрямую не влияют на потребление, включаются в расходы организации, и могут на рынках несовершенной конкуренции перекладываются на потребителей готовой продукции. В результате налоговое бремя физических лиц становится выше, чем юридических. Это доказывает, что налоги выступают социальным институтом. А значит, устанавливая налоговые платежи, государству необходимо учитывать и эту функцию налога.

Итак, налоги выступают как неотъемлемый атрибут государства, представляющего и защищающего интересы общества, гарантирующего выполнение установленных правил общественной жизни. Очевидно, что без фискального института нет государственности, а значит, нет условий для развития бизнеса. Таким образом, налоги являются необходимым условием существования как государства, так и бизнеса, несмотря на различные цели, задачи и интересы. Социально-правовое направление институционализма, основанное Дж. Коммонсом (1862-1945), приоритет экономического развития общества отдает юридическим отношениям и правовым нормам. Таким образом, совершенствование налогового законодательства является важным фактором развития Российской Федерации.

В современных условиях активного применения цифровых технологий при администрировании и контроле за уплатой налоговых платежей, таких как мониторинг, личный кабинет налогоплательщика и т.п., видится необходимым поиск компромиссов между интересами государства и бизнеса в вопросах регулирования налоговой нагрузки, рисков и необходимостью корректировки принципов построения налоговой системы.

Однако сформировавшаяся в России система налогообложения с множеством специальных налоговых режимов и налогов усложняет понимание общей налоговой политики государства со стороны хозяйствующих субъектов, способствует незаконной оптимизации, что приводит к формированию теневой экономики.

В 2018 г. в консолидированный бюджет Российской Федерации было собрано 21,3 трлн руб., в том числе в федеральный бюджет – 11,9 трлн руб. Основные налоги за указанный период составили:

- налог на прибыль – 4,1 трлн руб.;
- налог на добавленную стоимость – 3,6 трлн руб.;
- налог на доходы физических лиц – 3,7 трлн руб.;
- имущественные налоги – 1,4 трлн руб.

Благодаря администрированию страховых взносов в 2018 году поступило 6,4 трлн. руб. (ФНС сообщила, сколько собрала налогов в 2018 году – URL: <https://www.gazeta-unp.ru/news/20586-fns-soobshchila-skolko-sobrala-nalogov-v-2018-godu>, дата обращения: 29.10.2019).

Тем не менее, по оценкам Росстата, в российской экономике неформально заняты 14,9 млн человек, а скрываемый от социальных взносов фонд оплаты труда достигает 10,9 трлн руб. (Солопов М., Старостина Ю., Ткачëв И. Финансовая разведка оценила в 20 трлн руб. объем теневой экономики в России – URL: <https://www.rbc.ru/economics/22/02/2019/5c6c16d99a79477be70257ee>, дата обращения: 29.10.2019).

По данным Росстата в 2018 г. в Российской Федерации выросла неформальная занятость, в результате каждый пятый работающий нанят неофициально. Наибольшая неформальная занятость зарегистрирована в Чечне (64%), в Дагестане (52%), в Ингушетии (48%) в Кабардино-Балкарии (48%), в Крыму (38%), в Ставропольском крае (35%), в Севастополе (34%) (Фейнберг А. В России выросла неформальная занятость – URL: <https://www.rbc.ru/economics/27/03/2019/5c9a3ea19a7947d947c377c5>, дата обращения: 29.10.2019).

Сторонники конъюнктурно-статистического институционализма, основанного У. Митчеллом (1874-1948), отстаивают идею усиления социального контроля над экономикой и использования различных способов государственного вмешательства в неё. Поэтому целесообразно разрабатывать различные налоговые программы поддержки российского товаропроизводителя, прежде всего для развития наукоемких отраслей промышленности и перерабатывающих российское сырьё производств. На этой основе должно повышаться благосостояние всего населения страны. Именно такой цели должна быть подчинена экономическая политика, как в целом, так и в налоговом сегменте.

Существование в России единой ставки налога на прибыль, как для крупных, так и для средних предприятий, получающих разный объем прибыли, подавляет предпринимательскую активность населения и загоняет в теневую экономику средний бизнес, особенно в производственной сфере.

Прежде всего, при начислении и уплате налогов необходимо соблюдать равенство всех форм собственности (в том числе и государственных корпораций, функционирующих на условиях частного бизнеса), а также использовать ступенчатую шкалу налоговых ставок для равномерного распределения тяжести налогообложения между различными предприятиями. Следует учитывать, что такая шкала не только служит встроенным стабилизатором экономики, но и позволит среднему бизнесу, во-первых, меньше стремиться к укрывательству доходов от налогов и, во-вторых, иметь больше финансовых возможностей для организации на законном основании собственных служб безопасности и охраны.

Установление льгот по налогообложению без изменения психологии агрессивного предпринимательства не окажет существенного влияния на инвестиционную активность населения и фирм, так как при отсутствии полноценного налогового контроля и социальных норм ответственного общественного поведения легче вообще уйти от налогов, чем соблюдать налоговые правила. Переход к рыночным отношениям в условиях неразвитости налоговых органов уже привел к росту теневой экономики и накоплению значительного экономического потенциала у организованной преступности, а теневые доходы, полученные за счет нарушения налогового законодательства, могут использоваться для финансирования террористической деятельности (Чернов С.Б. Противодействие финансированию терроризма: монография / С.Б. Чернов; Государственный университет управления. М.: Издательский дом ГУУ, 2018. 128 с.).

Л.С. Звягин

канд. экон. наук, доц.

(Финансовый университет

при Правительстве РФ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Развитие рыночной экономики нуждается в эффективных институциональных механизмах, но создать их не так просто. Как правило, это долгий и сложный процесс. Их невозможно заимствовать, по причине того, что действующее законодательство, которое регулирует рынок, при заимствованиях подвергается модификации существующей институциональной средой.

Предпринимательская деятельность является наиболее важным аспектом социально-экономического развития общества. Как правило, фирма является основным субъектом предпринимательской деятельности. Основным организационно-экономическим звеном любого рынка также является фирма. Группа фирм способна определять эффективность национальной, региональной и мировой экономики в целом. От уровня эффективности работы фирм, устойчивости их финансового состояния зависит развитие экономики и промышленная сила государства. Предпринимательская деятельность сильно влияет на благосостояние общества в целом путем увеличения уровня ВВП, уменьшения безработицы, развития научно-технического потенциала, увеличения налоговых поступлений в бюджет, формирования среднего класса как экономически независимого социального субъекта. Динамику развития предпринимательства следует рассматривать как важный критерия, который свидетельствует о прочности всей системы экономических, социальных и политических институтов.

Однако развитие предпринимательства в России связано с целым рядом проблем. Зачастую невозможно найти практическое решение многих проблем развития предпринимательской деятельности в связи с отсутствием их теоретического обоснования. Современная теория фирмы включает в себя разнообразные достижения различных школ экономической мысли.

На сегодняшний день экономическая теория сформировала несколько концепций фирмы. В первую очередь, это неоклассическая теория фирмы. Она появилась в результате неоклассического синтеза, суть которого заключается в преодолении противоречий кейнсианства и неолиберализма. Данная теория рассматривает фирму как производственную единицу, деятельность которой описывается производственной функцией, а основной целью является максимизация прибыли. Главной задачей фирмы является нахождение некоторого соотношения ресурсов, которое было бы способно обеспечить ей минимальные издержки производства. Во-вторых, это бихевиористские теории фирмы. Их внимание акцентируется той роли, которую фирма занимает в экономике, её умении не только приспособливаться к изменчивой рыночной среде, но и в чем-то менять эту среду. Эта теория рождается из невозможности максимизации какой-либо цели и обращает свой взор на изучение функционирования внутренних структур фирмы и проблемах принятия решений. В данной теории можно выделить предпринимательскую концепцию фирмы, где фирму рассматривают как систему взаимодействия различных уровней проявления предпринимательской функции.

В-третьих, это институциональные теории фирмы. Эти теории основаны на взаимодействии кейнсианства, монетаризма и неоклассического синтеза как систем доминирующих подходов к анализу и выработке экономической политики. Детальную и персонифицированную характеристику направлений институционального анализа теории фирмы дает в своих работах О.С. Сухарев и А.Н. Олейник. «Дерево» институционализма представлено на рис. 1.



Рис. «Дерево» институционализма

Методология институциональной теории фирмы исследует фирму как экономический институт, анализирует распределение правомочий по руководству фирмой, транзакционные и трансформационные издержки, объясняет эволюцию фирмы, обосновывает выбор формы собственности и типа организации.

Институциональные теории учитывают взаимодействие кейнсианства, монетаризма и неоклассического синтеза как систем доминирующих подходов к анализу и выработке экономической политики. Институциональный подход строится на том, что главной проблемой исследования фирмы являются не условия максимизации прибыли, а разъяснение феномена появления фирмы, закономерностей в её дальнейшем развитии и в итоге её исчезновение.

Кроме термина «институт», для описания деятельности и внутреннего устройства фирмы в данной теории использованы ключевые понятия, как транзакционные издержки, оппортунистическое поведение, асимметричность информации, специфичность ресурсов и контрактные отношения.

На сегодняшний день сформированы два основных подхода на трактовке теории фирмы, а именно неоклассический и неоинституциональный.

Неоклассические теории полагают, что фирма является «черным ящиком», который не имеет внутреннего содержания. То есть фирма – это место, где соединяются все факторы производства, чтобы создать новый продукт.

В неоинституциональных теориях фирма – это сложная структура, которая представляет собой сложное переплетение контрактов и внутрифирменных институтов.

Истоками сегодняшних теорий фирмы можно связать с трудами Ф. Найта и Й. Шумпетера. Й. Шумпетер и Ф. Найт утверждают, что происхождение фирмы связано с неэкономическими факторами. Найт считал, что новые формы производства появляются в результате рыночной неопределенности.

На сегодняшний день российская экономическая наука активно развивает научные направления, направленные на изучение теории фирмы. В результате этой деятельности появляется возможность устранить пробелы и несоответствия между практическим применением теории фирмы при руководстве предприятием и отсутствием проработанной в соответствии с российской экономической действительностью теории фирмы. Российские экономисты, как Е.В. Попов и А.И. Татаркин, разделяют следующие понятия: «фирма», «предприятие» и «организация».

Предприятие, точки зрения этих экономистов, представляет собой организованную производственную деятельность, связанную с преобразованием ресурсов, имеющихся в наличии, в новый продукт, нужный потребителям. Фирма – это субъект экономической деятельности, который юридически оформлен, а также может включать несколько компаний в своем составе.

Следовательно, признаком фирмы является юридическая независимость, предприятия – экономическая самостоятельность. Будучи субъектом рынка, фирма не совпадает с тем, кто является ее создателем и организатором «преобразования ресурсов в готовый продукт», – предпринимателя. Анализируя и дальше определения фирмы, сошлёмся к исследованиям одного из крупнейших российских экономистов в области теории предприятия – Г.Б. Клейнера. В социально-экономическом смысле он понимает под предприятием «организацию, самостоятельно непрерывно производящую товары или услуги для сбыта их за рамками организации, а также осуществляющую воспроизводство ресурсов». Подход Г.Б. Клейнера отличается системностью и целостностью из-за следования системным парадигмам, сформулированным в виде требований к изучению какого-либо объекта. В конечном счете, предприятие выступает как сложный многоуровневый объект, который имеет множество аспектов его изучения, в том числе и взаимоотношения с внешней средой. Новый подход к внутренней сущности сформировался под влиянием современных экономических тенденций и процессов, которые сильно отличаются от экономической ситуации в XX веке. На сегодняшний день решающую роль в создании и развитии фирмы предприниматель уже не играет, хотя продолжает определять направления и совершенствования производственного процесса. В результате развития и адаптации к постоянно меняющимся экономическим условиям, предприятия накопили обширный опыт в управлении, который на сегодняшний день, определяется экономистами как интеллектуальный капитал, который в свою очередь выступает как самостоятельный актив организации.

На этапах зарождения фирмы, как субъекта хозяйствования, требовалось наличие талантливого руководителя, который мог стать локомотивом производства в области совершенствования технологий и процесса управления. Сегодня уже совершенно другие требования к фирме, как успешной и эффективной единицы. Фирма может управляться группой менеджеров, каждый из которых отвечает за свое направление, коллективно решают основные проблемы и таким образом являются заменой для талантливого руководителя.

В 1986 году произошел ряд событий, свидетельствующих о результативности институциональных исследований: экономист Дж. Бьюкенен, являющийся создателем теории общественного выбора, получил Нобелевскую премию. За ним Нобелевскими лауреатами стали в 1991 г. Р. Коуз, автор статей «Природа фирмы» и «Проблема социальных издержек», и в 1993 г. Д. Норт.

Основой теории Дж. Бьюкенена стало положение о том, что действия людей в политической сфере оправдываются их личными интересами. Данной теорией разоблачается миф о том, что государству присуща лишь одна цель – удовлетворение общественных потребностей. В теории общественной науки рассматриваются способы и методы, используемые людьми в своих интересах посредством правительственных учреждений. В целом, теория общественного выбора доказывает, что обществу присущи принципы индивидуализма, распространяемые на все виды деятельности, включая государственную соужбу.

Рональд Коуз с использованием институциональной методологии пытался объяснить причину возникновения фирмы. В своей статье «Природа фирмы» Р. Коуз ответил на главный вопрос о причине создания фирмы. Ответом на него является экономия транзакционных издержек (издержек функционирования рынка).

Согласно институциональной теории, фирма – совокупность внешних и внутренних отношений, закрепленных контрактами. Именно фирма является первичной формой возникновения и функционирования капиталистических монополий, в которых концентрируется производство и капитал. С помощью институциональной методологии Коуз ответил на вопросы о причинах возникновения предприятия. Теория фирмы Коуза объяснила причину существования фирмы наличием необходимости института, который бы обеспечивал распределение риска между рынком сбыта и рынком факторов производства. Существование фирмы объясняется экономией именно на транзакционных издержках.

Одним из достоинств теории фирм Коуза является то, что он первым ответил на вопрос о причинах возникновения фирмы, при этом не выходя за рамки экономической теории. Его основным понятием было то, что экономическими агентами ищутся методы экономии на издержках, даже в случаях, когда ими принимается решение об организации конкретной сделки. Коуз отмечал, что необходимо достижение фирмой оптимального размера для достижения баланса между транзакционными издержками и издержками контроля. В конце XX столетия произошел синтез институционализма с неоклассическим направлением. В исследования того периода выделяется три уровня анализа:

1. Исследование индивидов и экономических агентов, а также их поведения.
2. Институциональные соглашения, принимающие форму соглашений, фирм и рынков.
3. Институциональная среда: совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, образующих основу для производства, обмена и распределения.

Однако сами сторонники институционализма продолжают исследовать воздействие факторов, влияющих на экономику, однако, лежащих за ее пределами. В своих работах они используют знания и других наук: экономическая история; право; теория организации; социология; политология.

В результате изучения современной институциональной теории можно сделать вывод, что предпринимательские способности, умение управлять коллективом и возможность брать на себя ответственность, а, следовательно, и идти на риск, окончательно отделились от предпринимателей и выступают как самостоятельный фактор производства и по своей внутренней сути могут определяться как внутренняя среда фирмы и, как следствие включатся в ее институциональную структуру.

Литература

1. Клейнер Г.Б. Системно-ориентированное моделирование предприятия (системная микроэкономика). // Пленарные доклады и материалы круглого стола пятнадцатого всероссийского симпозиума Стратегическое планирование и развитие предприятий. М.: ЦЭМИ РАН, 2015, С. 15-23.
2. Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика. Избранные труды. М.: ЦЭМИ РАН, 2016. 856 с.
3. Клейнер Г.Б., Дементьев В.Е., Ерзнкян Б.А. и др. Институциональная экономика и современное управление; под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Издательский дом ГУУ, 2016. 362 с.
4. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. М.: ИНФРА-М, 2009. 416 с.
5. Теория и практика институциональных преобразований в России / Сб. научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 33. М.: ЦЭМИ РАН, 2015. 180 с.

А.В. Зозуля

канд. экон. наук, доц.

П.В. Зозуля

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В современных рыночных условиях нам часто приходится слышать критику в адрес менеджеров. По этой причине компании, которые хотят не только называться формально «современными» и «технологичными», но и являться таковыми на самом деле должны внедрять в практику управления автоматизацию бизнес-процессов, в том числе и проектного управления.

Внедрение автоматизации бизнес-процессов или даже управления в целом невозможно без использования современных цифровых технологий и высокотехнологичного оборудования, которые позволяют более точно контролировать и оценивать оперативную ситуацию и в автоматическом режиме выдавать рекомендации менеджерам о необходимых действиях сокращая затраты времени, экономя человеческие, финансовые, материальные и другие ресурсы.

Бесспорно, цифровые технологии позволяют повышать эффективность менеджмента организации, в том числе и проектного управления. Введение в бизнес-процессы проектного управления современных информационных технологий позволяет экономить практически на всем, в том числе на повышении скорости обработки и передачи информации. При этом средства автоматизации не должны внедряться только для цели сокращения персонала компании, или уменьшения фонда оплаты труда. Главной целью применения современных информационных технологий является сделать работу компании более гибкой и современной. Это открывает новые возможности для компании: позволяет делать работу более качественно, сокращает использование ресурсов, повышает инвестиционную привлекательность, делает компанию более гибкой и интересной как для продвинутых специалистов с опытом, так и для молодых сотрудников [1].

Цифровая трансформация бизнес-процессов, и, в частности, проектного управления должна идти в ногу с изменениями в сознании людей. Понимание неотвратимости внедрения современных цифровых технологий в менеджмент – это обязательное условие развития компании уже не завтрашнего, а сегодняшнего дня.

Одним из главных направлений совершенствования проектного управления является применение гибких технологий. В современном быстроменяющемся мире проекты должны разрабатываться и внедряться в жизнь быстрее, чем раньше, а жизненный цикл проекта сокращаться в разы. Поэтому на первый план выходят гибкие технологии, такие как Agile, PRINCE2 и другие, пришедшие изначально из области информационных технологий [3, 4].

Второе направление совершенствования бизнес-процессов касается развития и внедрения искусственного интеллекта. В связи с быстрым ростом, в последние десятилетия, вычислительной мощности компьютеров (как суперкомпьютеров, так и персональных) и расширением возможностей технологии машинного обучения, быстро растет число приложений, обладающих свойствами искусственного интеллекта меняющих подходы к планированию и реализации проектов как на глобальном, так и объектовом уровнях. На смену рутинной ручной работе по управлению проектами и подготовке отчетности постепенно приходит пока частичная, а в скором времени и полная автоматизация, которая позволит обходиться без человеческого вмешательства, а цифровые технологии и искусственный интеллект будут серьезно менять подходы проектного управления.

Развитие информационных систем идет по пути усложнения разрабатываемых изделий, повышения требований к реализуемым проектам, увеличения инновационной составляющей в единице продукции, совершенствования организации проектирования. Информационные технологии должны объединять, упрощать и автоматизировать деятельность различных подразделений организаций в рамках проектного метода управления.

Системы автоматизированного проектирования должны включать в себя мощные средства накопления баз знаний и их использования, а также синхронного выполнения операций по проектированию, разделению по стадиям, расчетам бюджета проекта и т. д.

Разумеется, добиться высококачественного решения автоматизации процесса проектного управления сегодня невозможно без применения современных мощных компьютерных технологий и организации процесса проектирования. Современные проекты отличаются жесткими ограничениями как по времени и средствам, выделяемым на его реализацию, так и к качеству предъявляемым к проектной документации и результатам проекта.

До начала работы над проектом необходимо создавать его информационную модель, что позволит подготавливать в процессе реализации проекта обоснованные управленческие решения. Модель должна описывать максимально точно существенные параметры, процессы и переменные величины проекта, что позволит моделировать различные состояния проекта. Модели, лежащие в основе сложных проектов с длительным жизненным циклом, должны содержать максимально полное описание входных и выходных данных каждой стадии, ее состояние и перспективы развития, а также предусматривать удобные способы вывода информации.

И все же большинство проектных организаций внедряя системы автоматизации проектирования управления применяют их лишь для решения некоторых, несложных задач, оправдано считая, что описать в математической модели сложные процессы либо не представляется возможным, либо достаточно дорого. Хотя для достижения максимального эффекта от использования современных информационных технологий необходимо использовать весь их потенциал, реализовывая комплексную автоматизацию на всех этапах жизненного цикла достижения цели проекта.

Внедрение современных информационных технологий необходимо осуществлять на всех уровнях управления: институциональный, управленческий и уровне выполнения конкретных заданий (технический).

Для уровня институционального управления, планирования и контроля хода достижения цели проекта, а также для обеспечения руководителя проекта необходимой информацией требуется разработка модели проекта, которая обеспечит:

- сбор, обработку и обобщение данных;
- представление информации в обобщенном виде;
- возможность укрупненного планирования.

Для институционального управления проектом информационная система должна обеспечивать сбор, из различных источников как внутренних, так и открытых внешних, обработку и предоставление актуальной информации в форме, удобной для восприятия обеспечивая принятия руководством проекта стратегических решений, связанных с достижением цели проекта [5].

На управленческом уровне информационная система должна обеспечивать ведение учета всех процессов, осуществляемых в рамках проекта, обеспечивать непрерывность процесса планирования, предлагать в доступной форме возможные варианты реагирования на отклонения в ходе выполнения работ.

На данном уровне руководителю проекта необходимы мощные информационные технологии, позволяющие поддерживать информационную модель проекта; в режиме онлайн поддерживать расчет изменений модели при вводе актуальных на сегодняшний день параметров; обеспечивать обмен данными с другими уровнями управления и получение отчетов для анализа и оперативного управления.

Информационная модель на управленческом уровне должна обеспечивать:

- календарное планирование работ;
- планирование распределения ресурсов;
- расчет критического пути и резервов времени выполнения работ проекта;
- расчет потребности проекта в финансовых, материальных и оборотных средствах;
- распределение загрузки ресурсов;
- анализ рисков и планирование проекта;

- учет и анализ изменений в плане работ;
- хранение информации по проекту – банк данных;
- помощь в выборе оптимального решения задачи по проекту;
- возможность оперативного изменения параметров модели;
- поддержку оперативного обновления банка данных, в том числе нормативно-правовой информации;
- возможность дистанционного интерактивного обучения;
- своевременное полное обновление расчетной системы проектирования;
- организация интерактивных конференций по вопросам достижения цели проекта;
- возможности составления отчетов и диаграмм без участия оператора, а также помощь в подготовке документации по проекту.

На уровне выполнения конкретных заданий информационная система проектной деятельности должна обеспечивать выполнение конкретных сформулированных задач. Для этого менеджер должен своевременно получать детальную информацию, регламентирующую выполнение работ, а также отчеты о ее выполнении для контроля за выполнением поставленных задач.

Информационная модель на данном уровне управления должна обеспечивать:

- общедоступность;
- доступ пользователей из вне;
- удобные средства ввода информации;
- возможность одновременной работы над проектом нескольких пользователей;
- обеспечивать исполнителей необходимой информацией.

Вся необходимая информация поступает с уровней оперативного и частично стратегического управления проектом, а также из функциональных подразделений, непосредственно не участвующих в проекте. При этом подготавливаемые на данном уровне отчеты собираются и передаются в обратном направлении на уровни оперативного и стратегического управления [2].

Сегодня благодаря развитию современных информационных технологий, обеспечивающих связь в единую систему всех методических, информационных, человеческих, временных, финансовых и других ресурсов стала возможной реализация интегрированных систем управления проектом позволяющих объединить воедино все уровни управления. Что позволяет, с одной стороны, управлять всеми параметрами проекта в едином окне, а с другой, предоставляет руководителю проекта возможность распределять информацию между уровнями управления.

Различные фазы проекта требуют выполнения различных управленческих функций. От фазы к фазе меняются виды и объем рисков, требующих реагирования. Риски различных уровней управления требуют различных способов управления ими. Поэтому информационная система проекта должна быть динамической, функциональность которой изменяется в зависимости от конкретной фазы развития проекта и стадии управления.

Широкое применение современных информационных технологий требует от специалистов особых знаний и навыков. В системе высшего образования РФ существуют ВУЗы способные готовить управленцев различного уровня, обладающих знаниями в области менеджмента, проектного управления, управления рисками, информационных технологий и др. Среди таких образовательных учреждений можно выделить ВУЗ со 100-летней историей – Государственный университет управления.

Литература

1. Зозуля А.В., Зозуля П.В. Применение информационных систем для повышения эффективности управления в условиях цифровой экономики // Материалы II Международного научного форума «Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин». М.: ГУУ, 2018.
2. Зозуля А.В., Зозуля П.В. Современная система управления региональными экологическими проектами и программами // Материалы 23-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления-2018». М.: ГУУ, 2019.
3. Гусева М.Н., Брикошина И.С. Agile: возможности использования в цифровых проектах // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Личность, общество, власть». М.: МПУ, 2019.
4. Кобызева Н.А., Чернова Т.Ф. Аспекты управления проектом в соответствии с PRINCE2 // Материалы II Международного научного форума «Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин». М.: ГУУ, 2018.
5. Эгамов Н. М., Хайитова И. И. Применение информационных технологий в проектировании // Молодой ученый. 2015. № 9.

Н.В. Казанцева
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ

Институциональный подход к проблеме управления имуществом в крупных городах все чаще становится предметом научных исследований и объектом интересов практиков. Во многом это связано с развитием институтов гражданского общества, формированием новых институций на базе уже сложившихся отношений собственности и развитием рыночных отношений.

Институциональная среда имущественных отношений является совокупностью институтов. Экономические институты. Таковыми являются конкуренция, собственность, ценообразование. Институты социального окружения включают в себя особенности коммуникаций между властью и обществом, а также особенности неформальных отношений и управленческой деятельности. Институты духовного окружения – это особенности нравственности, духовности, национального характера и другие.

Подобный взгляд на сферу имущественных отношений связан с многоаспектностью понятия «имущество» (Казанцева, 2018, с. 81).

К имуществу крупных городов нормативными документами отнесены жилые и нежилые фонды, имущество предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания, строительного комплекса, транспорта, учреждений культуры, образования и некоторых других. Частично городу принадлежит и движимое имущество.

Эффективность использования данного имущества достигается за счет более простой и действенной системы управления им. Управление имуществом становится важнейшей функцией управления на территории города, в развитии

которого заинтересованы и органы власти, и население. Цели данного управления хорошо коррелируются с особенностью объекта управления, в качестве которого выступает движимое и недвижимое имущество

Организационные цели характеризуют ожидаемые результаты исполнения и обеспечения полномочий органов управления в сфере управления имуществом.

Правовые цели отражают результаты выполнения нормативных правовых актов, поручений государства в обеспечении развития экономики города, целевого и рационального использования ресурсов.

Экономические цели связаны с необходимостью увеличивать финансовые ресурсы. в том числе, за счет рационального использования городского имущества, создавая при этом условия для развития предпринимательства, минимизировав управленческие затраты.

Социальные цели обусловлены необходимостью помощи социальным группам с низкими доходами, обеспечения охраны труда, занятости, в целом удовлетворения общих материальных и духовных потребностей населения (Казанцева, Милькина, 2019, с. 91).

Создание новых институтов и институций для решения проблем крупных городов может в корне изменить положение дел в использовании имущества, появляются новые организационные формы деятельности, но и возникает ряд проблем, связанных со сложностью и особенностями самого объекта управления.

При всей важности экономических, организационных, правовых целей управления в эпоху постиндустриального развития на первый план должны выдвигаться социальные цели, то есть за счет внедрения новых видов услуг, способных в процессах управления имуществом удовлетворять растущие материальные и духовные потребности населения крупных городов.

В этой сфере все чаще используется понятие «сервисная экономика».

В области сервисной экономики процесс управления имуществом крупных городов направлен на усиление полезности, лучшего удовлетворения потребностей и индивидуализированных запросов населения. Понятие полезности подразумевает характер использования имущества и совершенность систем, которые включают в себя соответствующие услуги и сам материальный продукт, являющийся результатом деятельности.

В последнее время государственные услуги становятся важным институтом в сфере управления имуществом крупных городов.

Существует формальный и институциональный подход к понятию «государственные услуги». Согласно формальному подходу, государственными являются услуги, предоставляемые органами государственной власти.

Во втором случае под государственными услугами понимаются: во-первых, функции государства по поставке услуг, относимых к общественным благам (управление финансами и имуществом), в том числе носящих потенциально конкурентный характер, в отношении которых принимается решение о целесообразности их оказания именно государством.

Во-вторых, включают в себя функции государства по поставке услуг, являющихся частными благами, то есть публичных услуг, прежде всего, со значительными положительными внешними эффектами (Сахроков, 2011, с.59)

Институциональный подход шире и позволяет более полно отразить урбанистический тренд развития общества.

Примером типичного институционального подхода к организации оказания государственных услуг является создание умного города.

Умный город – это городской регион, который имеет передовую инфраструктуру, коммуникации и жизнеспособный рынок. Это город, где информационные технологии являются основой для предоставления основных

услуг жителям. Существует множество технологических платформ, включая автоматизированные сенсорные сети и центры обработки данных. Используются самые современные коммуникационные технологии с целью поддержки дополнительных услуг для администрации города и горожан, и включает интеллектуальное управление мобильностью, утилитами, зданиями (Альнамер, 2018, с. 25). Таким образом, осуществляется более качественное управление имуществом крупного города.

В качестве примера создания новой институции в управлении городским хозяйством следует отметить появление во многих западных, а теперь и российских, городах функций ночного мэра (Акишин, 2016). Чаще всего эти функции не закреплены законодательно и осуществляются некоммерческими организациями, комиссиями, но их эффект имеет и экономическое значение, т.к. в крупных городах экономика развлечений смещается в ночное время. И это касается не только барных, клубных заведений, но и других объектов культуры. Проведение таких мероприятий как «Ночь музеев» «Ночь театров», «Ночь библиотек», «Круг света» и других фестивалей требует согласования различных интересов бизнеса, власти, горожан. Функции ночного мэра позволяют это осуществить. Реальная польза вышеописанных мероприятий заключается также в возможности повысить туристическую привлекательность городов.

Литература

1. Акишин А. Мировой опыт: как появились ночные мэры? – Режим доступа: <https://strelka.com/ru/magazine/2016/07/25/world-experience> (Дата обращения 26.10.19).
2. Альнамер З. Интернет вещей: проблемы и будущие направления // Логистика. 2018. № 2. С. 24-26.
3. Казанцева Н.В., Милькина И.В. Проблемы формирования муниципальной имущественной политики в условиях цифровизации // Муниципальная академия. 2019. № 2. С. 89-94.
4. Казанцева Н.В. Институциональные аспекты формирования имущественной политики // Материалы Всероссийской конференции «Львовские чтения – 2018». М.: Издательский дом ГУУ, 2018. С. 80-82.
5. Сахроков Т.Х. Развитие государственных услуг в современной рыночной экономике // Экономические науки. 2011. № 11. С. 58-61.

Л.Н. Калиниченко
ст. науч. сотрудник
(Институт Африки РАН, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАНАХ АФРИКИ

В 2000-е годы в странах Африки более активно стала развиваться кластерная форма организации бизнеса, которая по определению американского ученого М. Портера представляет собой группу «географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и дополняющих друг друга», где под организациями подразумеваются образовательные

учреждения, органы государственного управления, инфраструктурные компании и проч. [1, с. 258]. По мнению российского ученого А.Е. Шаститко, «именно усилия многих позволяют использовать основные источники конкурентоспособности в рамках кластеров – общие ресурсы, общие навыки». Он также полагает, что кластеры отличаются от промышленных районов «инновационной направленностью деятельности» поскольку являются формой «гибридных институциональных соглашений», в рамках которых складывается особый «механизм конкуренции между участниками» [2, с. 6, с.13].

Конкуренция, с одной стороны, и сотрудничество на основе общих норм с другой, в рамках кластера приводят к снижению производственных затрат. Российские исследователи Б. Хрусталева и Ю. Артамонова приходят к выводу о том, что «кластерная инициатива действует как катализатор», ускоряющий «движение в новых направлениях: выход на новые рынки, разработку новых продуктов и процессов, взаимодействие с новыми технологиями». Государство при этом выполняет «роль регулятора, определяющего правила взаимодействия» между всеми институтами: самим государством, бизнесом и научно-образовательными организациями, а также «гаранта сохранения и развития благоприятных условий для инвестиций, инноваций и развития горизонтально ориентированных сетевых бизнес-сообществ и предпринимателей» [3, с. 4].

Для экономики развивающихся стран Африки кластеры могут служить точками роста внутреннего рынка. Эта форма организации бизнеса позволяет использовать общую инфраструктуру, иметь общий рынок рабочей силы, сырья, совместно экспортировать продукцию, обмениваться знаниями и технологиями, что ведет к снижению издержек и повышению эффективности производства, росту конкурентоспособности. Например, в Эфиопии, по подсчетам экспертов, при появлении в кластере новой конкурирующей компании фактор производительности возрастает на 0,92%, а по данным экспертных исследований, проведенных в Уганде и Танзании, 10%-е увеличение числа конкурирующих компаний ведет к сокращению стоимости продукции на 0,3-0,4% [4].

Специфика экономики континента состоит в том, что подавляющее число фирм представлена микропредприятиями, мелкими и средними компаниями, значительная часть которых относится к неформальному сектору экономики. Создание кластерной экосистемы предоставляет шанс беднейшим слоям населения включиться в производственный процесс. В таких структурах предприниматели и рабочие могут разделять одно и то же социальное, культурное и политическое пространство и осуществлять взаимопомощь. Развитие частного сектора служит драйвером роста местных хозяйственных структур. Они также нуждаются в государственной поддержке, так как зачастую сталкиваются с жесткой конкуренцией и не могут преодолеть бедность и стагнацию и перейти к инновационному росту.

Эксперты Организации ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) в понятие кластера включают помимо территориальной принадлежности, общность поставщиков сырья и других компонентов, рынков сбыта (даже в случае производства разных товаров), общих препятствий и проблем развития, в первую очередь, ограниченный доступ к финансовым ресурсам. Помимо предприятий, кластер, по их мнению, должен включать бизнес-ассоциации, службы по развитию предпринимательства, финансовые услуги, включая банки, институты местных властей и национального правительства, регуляторные агентства, образовательные и научные учреждения [5, с. 11]. Формирование кластера не означает автоматического роста предпринимательской активности. Даже внутри кластера малому бизнесу трудно преодолевать нездоровую конкуренцию, ведущую к

понижению заработной платы рабочих, минимизации расходов на внедрение новых технологий, истощению природных ресурсов. Положительные результаты могут быть достигнуты путем коллективной эффективности в результате кооперации в использовании сырья, оборудования, энергетической и транспортной инфраструктуры, организации рекламной деятельности, получении технологической поддержки бизнес-ассоциаций. Однако такие факторы, как операционные и издержки, неблагоприятный предпринимательский климат, противоречия между компаниями и ассоциированными институтами могут подрывать кооперацию.

При поддержке ЮНИДО в лице координаторов проектов, агентов по развитию кластеров, технических консультантов в Африке было образовано несколько кластеров в таких странах как Марокко, Тунис, Сенегал, Эфиопия, Уганда, Мадагаскар, ЮАР. Например, в столице Сенегала в Дакаре (в районе Медины) был сформирован кластер, объединивший производителей обуви, продавцов рыбы, а также предприятия по сбору и переработке мусора и получивший финансовую поддержку от кредитных структур с образованием впоследствии совместного гарантийного фонда Медины, что облегчило доступ к кредитным ресурсам для предпринимателей.

В Эфиопии на основе кластерной модели 50 производителей растительного масла объединились для создания бизнес-ассоциации (the Right Edible Oil Producers plc.), целью которой явилось строительство завода по переработке семян масличных культур, повышение качества поставляемого сырья, организация подготовки специалистов по переработке, очистке и хранению растительного масла. Усилия также были направлены на установление связей с финансовыми и научно-образовательными организациями района. В ЮАР ЮНИДО совместно с Сельскохозяйственной академией страны организовала подготовку кластер-брокеров для работы в 10 агропромышленных кластерах [5, с. 23-26].

Особенностью формирования кластеров в странах Африки является тот факт, что зачастую они возникают «снизу», и мелкие фирмы взаимодействуют друг с другом скорее на основе доверия и родственных отношений, а не заключенных контрактов и государственного планирования. Например, информационно-коммуникационный (ИКТ) кластер Отигба в Лагосе (Нигерия) появился спонтанно в середине 1990-х гг. как неформальная агломерация мелких предпринимателей. Впоследствии правительство признало существование кластера, установило контакт с его представителями и включило в систему налогообложения. В настоящее время он объединяет большое число как мелких фирм, так и относительно крупных компаний, производящих электронное оборудование национальных брендов, экспортируемое в страны Западной Африки [6, с. 221]. Роль государства в таком варианте формирования кластера должна состоять в планировании процессов развития урбанизации, осуществлении зональной стратегии, оптимальном размещении инфраструктурных объектов с тем, чтобы максимально избегать процессов загрязнения окружающей среды и возникновения проблем передвижения в городских районах.

Большое значение в странах Африки для развития кластеров имеет наличие образовательных центров. Например, в Марокко активный рост Танжер-Мед кластера, специализирующегося на электронике, автоматике и авиастроении связан в значительной степени с возможностью подготовки высококвалифицированных кадров на базе местных университетов. В Нигерии в состав технологического кластера Yabason Valley (в пригороде Лагоса) входит более 30 компаний, относящихся к сфере ИКТ, а также Лагосский университет, Технологический институт, профтехучилище, Медицинский научно-исследова-

тельский институт, банки, венчурные инвестиционные компании. Помимо обеспечения квалифицированными научно-техническими кадрами, большое значение имеет подготовка управленческого аппарата. В настоящее время отсутствие навыков управления у большинства предпринимателей является одной из главных причин отсутствия инновационного развития в ряде кластерных структур. Внедряемые государством программы подготовки менеджеров оказывают ощутимое влияние на рост доходов предприятий. Так, по оценкам экспертов, реализация такого рода программы в одном из кластеров Ганы (Suame Magazine) привела к существенному росту (около 160%) годовой прибыли в рамках кластера [6, с. 9].

Развитию кластеров способствует расширение доступа на внешние рынки. Так, кластер по выпуску одежды в Лесото получил импульс роста в результате возможности беспроцентного выхода со своей продукцией на рынки ЮАР и США.

На африканском континенте наиболее благоприятные условия для формирования кластеров складываются в городах, где имеется относительно развитая инфраструктура, банковский сектор, концентрируется рабочая сила, научные центры, растет потребительский рынок. Для стран Африки важен тот факт, что кластеры способствуют быстрому росту стартапов, многие из которых служат инкубаторами и акселераторами для будущих компаний, предоставляя им рабочее пространство для обмена идеями, бизнес-планирования, обеспечивая техническую поддержку, доступ к новейшим интернет-продуктам и способствуя получению финансовой помощи от венчурных предпринимателей.

В задачи государства входит создание благоприятного делового климата для развития предпринимательства, в первую очередь финансовых институтов и механизмов для привлечения инвестиций, в том числе иностранных. Правительства ряда стран Африки вводят регуляторные рамки для упрощения налоговой системы, создают кредитные информационные бюро, обеспечивают финансовые стимулы для внедрения инновационных разработок. Тем не менее, вероятность получения банковского кредита мелкими африканскими предприятиями на 30%, а средними на 13% меньше, чем крупными. Опрос 3 тысяч мелких и средних предприятий и 18 коммерческих банков в Нигерии показал, что две трети банков отвергли более 50% заявок на кредиты, поданные мелкими и средними компаниями [7, с. 225].

В 2011 г. Африканский банк развития (АфБР) учредил Африканский гарантийный фонд (AGF) для мелких и средних предприятий, который обеспечивает действие механизма гарантирования кредитов. К фонду позже присоединились ряд международных агентств развития и коммерческих банков. AGF осуществляет операции в 35 странах Африки. Используются и другие механизмы финансирования, включая лизинг, микрофинансирование, краудфандинг. Растет финансирование компаний в рамках кластеров частным капиталом, включая венчурный капитал, инвестиции бизнес-ангелов, финансирование на промежуточной стадии создания предприятия и другие финансовые инструменты. Такие инициативы, как Boost Africa, запущенные АфБР и Европейским инвестиционным банком, также играют роль в мобилизации частного капитала.

Цифровизация экономики, в частности использование технологии блокчейн, которая осваивается странами континента, облегчает мелкому бизнесу доступ к финансовым операциям. Например, в Кении при участии экспертов IBM создана логистическая платформа для микрокредитования, где используется современная технология блокчейн Hyperledger Fabric, предназначенная для автоматизации бизнес-процессов с обеспечением высокой скорости проведения операций и их низкой стоимости [8].

В целом расширение кластерной экосистемы рассматривается развивающимися странами Африки как один из путей развития государственно-частного предпринимательства и создания бизнес-модели для включения мелких и средних предпринимателей в цепочки создания стоимости, что способствует достижению устойчивого развития.

Литература

1. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
2. Шаститко А.Е. Кластеры как форма пространственной организации экономической деятельности: теория вопроса и эмпирические наблюдения // Балтийский регион. 2009. № 2. с. 9–31 – <https://cyberleninka.ru/article/v/klastery-kak-forma-prostranstvennoy-organizatsii-ekonomicheskoy-deyatelnosti-teoriya-voprosa-i-empiricheskie-nablyudeniya>
3. Hrustalev B., Artamonova J. Territorial Industrial Clusters: Practical Instruments of Formation // Russian Journal of Management. 2017. Vol. 5. № 4 – <https://riorpub.com/en/nauka/article/19341/view>
4. Siba E. Enterprise agglomeration, output prices, and physical productivity: Firm-level evidence from Ethiopia”, Working paper, No. 2012/85, Africa Growth Initiative at Brookings, African Development Bank and United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2012-085.pdf>
5. The UNIDO Approach to Clusters Development. Key Principles and Project Experiences for Inclusive Growth – https://www.unido.org/sites/default/files/2014/01/UNIDOsCluster_Approach0.pdf
6. Industrial Clusters and Micro and Small Enterprises in Africa – <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2546/588500PUB0Indu101public10BOX353816B.pdf?sequence=1>
7. African Economic Outlook 2017 – https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/AEO_2017_Report_Full_English.pdf
8. Naude W. Entrepreneurship, Education and the Fourth Industrial Revolution in Africa. June 2017 – <http://ftp.iza.org/dp10855.pdf>

М.В. Карп

д-р экон. наук, проф.

Л.А. Бурмистрова

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

КЛЮЧЕВЫЕ НОВОВВЕДЕНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Актуальность исследования определяется необходимостью теоретического обоснования и выработки методов государственного регулирования ценообразования и использования финансовых (налоговых) инструментов и методов для регулирования фискальной политики в стране.

В этой связи анализируется и предлагается авторская концепция (методика) влияния ценовых и налоговых методов государственного регулирования на формирование трансфертных цен в целях эффективного развития региональных и

международных аспектов экономики, как важного фактора устойчивого процесса интеграции национальной и мировой экономик.

Методологической основой при написании статьи послужили современные научные методы исследований, в числе которых: диалектический и исторический методы, метод системного анализа, методы аналогий и сравнительного анализа, экспертные методы, методы дедукции и индукции, логические и косвенные методы, структурно-функциональный и нормативный подходы.

Развитие мирового сообщества на современном этапе требует научно обоснованного государственного регулирования различных сторон функционирования экономики и социальной сферы. Экономические кризисы последних десятилетий показали еще раз мировому сообществу необходимость государственного вмешательства в экономику, т.е. необходимость государственного регулирования экономики.

Для государственного регулирования экономики используются различные экономические методы и их сочетание. Такие группы методов регулируют социальную сферу, экономико-отраслевой аспект, а также выделяют в отдельную сферу интересов государственного регулирования территориальный аспект. Последнее направление регулирования необходимо для стран, обладающими большими по площади территориями и разнообразными этническими группами, проживающими на этих территориях.

При интенсивном развитии информационного общества и цифровых технологий методы государственного регулирования экономики в области трансфертного ценообразования приобретают первостепенное значение. Особый интерес представляет взаимодействие трансфертного ценообразования и фискальной политики государства, влияние налоговой регулирующей функции на формирование трансфертной цены товара.

В связи с этим особое значение приобретает методика формирования трансфертных цен с использованием финансовых методов государственного регулирования экономики, как важного фактора устойчивого процесса развития национальной и мировой экономики.

Теоретическую и методологическую основу настоящей статьи составили разносторонние экономические труды отечественных и зарубежных исследователей, касающиеся исследуемой проблематики, которые являются основой для разработки инструментария государственного финансового регулирования трансфертного ценообразования для достижения наиболее существенных результатов в национальном и международном социально-экономическом развитии.

Авторами статьи, в своих исследованиях, были использованы научные труды и исследования таких ученых, как М.А. Абрамова, Л.И. Гончаренко, Е.В. Маркина, Дж. Стиглиц, Дж.М. Кейнс, Р. Масгрейв.

Результаты исследования

Свободный рынок не эффективно выполняет функцию регулирования экономики и ценообразования. Работы таких экономистов как Дж. Стиглиц, Дж.М. Кейнс, Р. Масгрейв посвящены вопросам необходимости вмешательства в экономику и ценообразование государства.

Современное развитие экономики невозможно представить без регулирующей роли государства. Существует множество сфер деятельности и отраслей, а также, национальных особенностей развития территорий, особенно, это касается стран с большими территориями и многонациональным населением. К таким странам относится и Россия.

Развитие вышеперечисленных сфер деятельности невозможно без государственного регулирования финансовых потоков, а, проще сказать, невозможно без грамотного и социально ориентированного перераспределения денежных доходов государственного бюджета, и жесткого контроля над целевым использованием этих потоков на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации. Без государственного вмешательства в экономику не избежать монопольно высоких цен, сверхприбылей, не создать льготных режимов развития малого бизнеса, отдельных территорий, отраслей, не получить поддержку регионам с тяжелыми условиями деятельности, не сможет функционировать и социальная сфера – образование, здравоохранение и т.д.

Поскольку государство постоянно вмешивается в процессы производства, воспроизводства и перераспределения стоимости возникает вопрос о методах, используемых в государственном регулировании экономики.

Методы государственного регулирования подразделяют на несколько групп, но для регулирования трансфертного ценообразования целесообразно использовать ценовые и налоговые методов. Среди ценовых методов можно выделить предельные размеры ценообразования в отраслях, контроль цен на социально значимые продукты и продукцию естественных монополий. Все же более существенное влияние на трансфертное ценообразование оказывают налоговые методы. Среди них, в данном аспекте, можно выделить следующие: реструктуризацию налогов, дифференциацию налогового бремени по секторам экономики, изменение объектов и субъектов налогообложения, дифференциацию налоговых ставок, право применения специальных налоговых режимов, управление налоговыми льготами.

Трансфертные цены – это цены, устанавливаемые между участниками единого технологического процесса единой группы компаний. Трансфертным ценообразованием называют установление трансфертных цен с целью проведения расчетов между взаимозависимыми лицами. Как правило такие лица входят в один холдинг. Трансфертные цены отличаются от рыночных и применяются для снижения издержек производства или снижения налоговой нагрузки [2].

Усилению роли государства в регулировании трансфертного ценообразования способствовали следующие события. 3 июня 2012 года с целью осуществления анализа и контроля на соответствие критерию рыночности сделок (контролируемых сделок), осуществленных крупнейшими налогоплательщиками, за год предшествующий текущему году была создана межрегиональная инспекция Федеральной налоговой службы России по ценам. В 2011 году Налоговый кодекс Российской Федерации дополнен Разделом V.I, посвященным положениям о ценах и налогообложении, взаимозависимым лицам критериям отнесения сделок к контролируемым. Положения Раздела V.I Кодекса находятся в тесной взаимосвязи с подходами, заложенными в Руководстве ОЭСР (OECD Transfer Pricing guidelines 2010), которые широко используются в практике работы ведущих зарубежных налоговых администраций.

Налоговым кодексом Российской Федерации определен и довольно широкий круг взаимозависимых лиц. Причем важно отметить, что перечень оснований признания взаимозависимости лиц не является закрытым. Исходя из этого перечня следует, что взаимозависимость бывает прямой и косвенной. Прямая взаимозависимость, всегда определяется быстрее и легче, чем косвенная взаимозависимость. Стоит добавить, что прямую взаимозависимость, можно увидеть используя отчет об аффилированных лицах (если таковой имеется), либо используя общедоступные источники. В большинстве случаев

компании, имеющие прямую взаимозависимость, не скрывают ее, в отличие от тех, кто применяет косвенную.

Доля косвенного владения (взаимозависимости, на рис. 3) Японской корпорацией Московской компанией через Владивостокскую компанию будет равна: $23\% \times 20\% \times 100\%$ (т.е. $0,23 * 0,20 * 100$) = 4,6%.

Доля косвенного владения (взаимозависимости, на рис. 3) Японской корпорацией Московской компанией через Южно-Корейскую компанию будет равна: $50\% \times 50\% \times 100\%$ (т.е. $0,5 * 0,5 * 100$) = 25%.

Таким образом, суммарное произведение долей будет равно: $25,5\% + 4,6\% = 30,1\%$ (более 25% – компании взаимозависимые),

Следовательно, сделки, которые осуществляются между Японской корпорацией и Московской компанией будут признаваться взаимозависимыми.

По результатам составления схем по взаимозависимым компаниям, для анализа контролируемых сделок (анализа компаний), применяются общедоступные интернет-источники для расчетов показателей рентабельности в разрезе ОКВЭД по компаниям, входящим в холдинг, а также по независимым компаниям с тем же кодом

ОКВЭД. Стоит отметить, что налоговыми органами уделяется особое внимание к подбору независимых компаний. К примеру: анализируемая компания занимается деятельностью по оптовым закупкам иностранной продукции, с целью ее дальнейшей реализации на территории РФ. В данном случае одним из критериев поиска независимых сопоставимых компаний будет показатель выручки.

Предположим, что у анализируемой компании, выручка за 2018 год составила 1 100 млн рублей. Тогда при поиске независимых компаний, в критерии – выручка, должно быть учтено, чтобы у сопоставимых независимых компаний за предшествующие периоды с 2015 по 2017 гг. сумма выручки хоть раз была близка к сумме выручки анализируемой компании. Это можно реализовать путем создания диапазона, к примеру:

Независимые компании (которые были независимыми в период с 2015 по 2017 гг.), с идентичным кодом ОКВЭД, которые не имели убытков более 1 года (за период с 2015 по 2017 гг.), с диапазоном выручки от 800 млн. рублей и более (за любой год, периода с 2015 по 2017 гг.). Если, при заданных параметрах, количество независимых компаний более 30, тогда для более точных расчетов, необходимо добавить параметры выручки до 1 400 млн. рублей (за последний год, периода с 2015 по 2017 гг.). В зависимости от количества подходящих под критерий идентичных (анализируемой компании), независимых компаний, диапазон выручки возрастает или уменьшается. То есть если идентичных (анализируемой компании), независимых компаний будет много, то диапазон выручки следует уменьшить, а если независимых компаний с таким диапазоном не будет и/или будет мало, то диапазон следует увеличить.

После произведенных расчетов рентабельности, осуществляется анализ сопоставимых товаров (работ, услуг), с идентичными товарами (работами, услугами), с использованием закрытых и открытых источников информации. При этом, не забываем учитывать и дополнительные особенности. Такие, как условия поставки, в которых строго указаны переходы прав и обязанностей, пункт поставки и так далее. В тех случаях, когда не представляется возможным сопоставление с идентичными товарами (работами, услугами), производится подробный анализ всей компании, с целью сравнения ее деятельности с аналогичными независимыми компаниями.

Важно, что при проведении налогового контроля в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами, могут использоваться следующие

методы: 1. Сопоставимых рыночных цен; 2. Сопоставимой рентабельности; 3. Затратный; 4. Цены последующей реализации; 5. Распределения прибыли. Следует отметить, что в большинстве случаев, МИ ФНС России по ценам применяет именно первый метод.

Среди нововведений в рамках государственного контроля за трансфертными ценами особое внимание уделяется использованию риск-маркеров в процессе предпроверочного анализа деятельности налогоплательщиков, особенно по крупнейшим налогоплательщикам. По сделкам с материальными активами наибольшую эффективность представляют следующие риск-маркеры:

- риск-маркер отклонения цены сделки от данных биржевых котировок или доступных данных информационных агентств;
- риск-маркер соответствия применяемых в сделке цен статистическим данным таможенной службы;
- риск-маркер анализа модели поведения налогоплательщика (например, если все экспортно-импортные операции совершаются только с одним контрагентом).

При сделках с нематериальными активами наибольшую эффективность демонстрируют такие риск-маркеры, как: – сопоставление информации об увеличении прибыли от продаж и налоговой нагрузки; сравнение рентабельности российских налогоплательщиков с рентабельностью «дочерних компаний» по межстрановой отчетности; изменение модели трансфертного ценообразования, когда у компании появляется новая статья расхода или наоборот новый вид вознаграждения (дохода) от иностранного участника сделки.

Осуществляя изучение трансфертного ценообразования, а также проводя анализ контролируемых сделок на примере различных компаний, можно внести следующие предложения по усилению государственного регулирования и контроля за трансфертным ценообразованием.

1. Создать информационно-сводный отдел по осуществлению деятельности направленной на выгрузку, формирование и объединение данных полученных из закрытых, платных информационно-аналитических ресурсов (ИАР) с данными, закрытых (государственных) источников (Удаленный доступ), информации для налоговых органов.

К примеру, итоги работы, осуществляемой данным отделом, должны представлять объединенную структуру уже сопоставленных идентичных товаров, а именно, рыночных цен на них, также с учетом сопоставимости по условиям поставки. То есть, сотрудники налоговых органов выгружая данные из Удаленного доступа, могут увидеть в виде дополнительной информации, рыночные котировки по данным идентичным товарам. Но для этого необходимо наличие такой важной детали, как дата, указанная в коносаменте. Эта дата необходима для определения сопоставимой сделки, так как дата договора на поставку товара не является датой сделки. Из чего следует, необходимость при предоставлении данных таможен в налоговые органы, обязательно указывать дату по каждой строке выгрузки (сделке) в отношении товаров.

Иными словами, для наиболее эффективной и быстрой работы налоговых органов, необходимо объединить данные из Удаленного доступа и данные ИАР. Это будет способствовать экономии средств бюджета Российской Федерации, так как на данный момент, государство ежегодно уплачивает внушительные суммы, за каждый доступ (пароль), для сотрудников Федеральной налоговой службы. Также, у сотрудников аналитических отделов МИ ФНС России по ценам, уходит много времени на выгрузку сначала данных Удаленного доступа, на анализ этих

данных, а позже на поиск, выгрузку и сопоставление данных полученных из ИАР с уже проанализированными данными из Удаленного доступа.

2. Дополнить нормативно-правовую базу, в отношении кредитных сделок между не кредитными организациями, при условии, что одна из сторон сделок зарегистрирована за пределами Российской Федерации. Необходимо принять положение, в соответствии с которым, все подобные кредитные сделки необходимо отнести к контролируемым, вне зависимости от суммы. В связи с чем, налогоплательщики обязаны предоставлять уведомление о подобных, совершенных ими контролируемых сделках.

Также, для целей наиболее эффективной и быстрой работы налоговых органов по осуществлению контрольных мероприятий, в отношении сделок по займам, необходимо также, как и в отношении товаров автоматизировать данные Удаленного доступа и данные ставок ЛИБОР на каждую дату с добавлением к ним процентных пунктов (минимум, максимум), с разбивкой на валюту.

Таким образом, сотрудники аналитических отделов МИ ФНС России по ценам, выгружая данные из Удаленного доступа, в дополнительных столбцах формы видят сведения о ставке либор на даты выгруженных ими сделок, а также видят автоматически верхний и нижний квартиль по каждой из этих сделок.

Для налогоплательщиков с целью наиболее верного исчисления и уплаты налогов в бюджет, по осуществленным ими контролируемым сделкам, необходимо выпускать официальные, печатные издания (размещение информации на сайте ФНС) с разъяснениями о способах осуществления верных расчетов рентабельности, рыночности цен по реализуемым или закупаемым товарам (работам, услугам), рыночности кредитных ставок, а также правильности исчисления и уплаты в бюджет налогов.

Литература

1. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики. Теория и практика. Учебник для магистратуры / под ред. М.А. Абрамовой, Л.И. Гончаренко, Е.В. Маркиной. М.: Юрайт, 2016. 551 с.

2. Трансфертное ценообразование. https://www.audit-it.ru/terms/taxation/transfertnoe_tsenoobrazovanie.html (дата обращения: 12.03.2019).

Ю.Н. Кафиятуллина

ассистент

А.Л. Никитина

студент

(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Социально-экономическое развитие во многом определяется уровнем конкурентоспособности критически важных технологий. Тревожным явлением является то, что в нашей стране по ряду технологий отсутствуют научно-технологический задел, высококвалифицированные кадры, реально работающий механизм реализации государственных программ, способных в кратчайшие сроки «реанимировать» состояние отраслей, которые создают такие технологии.

Госкорпорации практически монополизировали отечественные рынки, что парализует развитие малого и среднего бизнеса в нашей стране в ближайшем обозримом будущем. Россия по-прежнему остается сырьевым придатком, а неэквивалентный внешнеэкономический обмен выхолащивает национальное богатство. Сокращение банковского сектора, способного кредитовать развитие бизнеса, повышение НДС в 2018 году до 20%, порождает нехватку оборотных средств у организаций. Отечественные промышленные организации вынуждены инвестировать в приобретение машин и оборудования иностранного производства, поскольку отечественное современное производство практически отсутствует. Таким образом, отрасли, которые находятся в тяжелом положении вынуждены инвестировать в экономику развитых стран [3]. Технологическое отставание России, низкий уровень жизни населения, низкие темпы роста ВВП являются результатом того, что управление экономикой осуществляется в интересах властвующих элит, госкорпораций.

После распада советского союза, уже порядка тридцати лет, в России существует дисбаланс в структуре инвестиций в пользу в нефтегазового сектора. Сверхдоходы, получаемые от реализации сырья на мировом рынке, инвестировались в модернизацию нефтегазового сектора, в то время как станкостроение являясь стратегически значимой, базовой отраслью для модернизации всего машиностроения, обеспечивает оснащение средствами производства широкий спектр организаций, находится в состоянии «выживания».

Например, отечественное машиностроения сейчас остро нуждается в финансовых ресурса для модернизации производства согласно концепции развития Индустрии 4.0 по таким направлениям как:

- применение программно-аппаратного комплекса
- применение аддитивных технологий
- проектирование и технологии прецизионной обработки (в рамках программы «Конверсия»)
- цифровая автоматизация процессов измерения, сбора и обработки данных при непрерывной вибрационной диагностике металлорежущих станков [5, 6].

В общем объеме затрат на технологические инновации порядка 53% направлены на приобретение машин и оборудования, при этом согласно данным представленным в сборнике ВШЭ, в структуре финансирования 62% собственных средств инвестируются на технологическое перевооружение основных фондов [1]. Следует отметить, что машины и оборудование в основном приобретаются за границей. Поскольку собственные средства являются одним из самых дешевых источников финансирования, а машины и оборудование в основном иностранного производства то происходит отток денежного капитала и соответственно инвестирование экономик других стран.

Такой структурный дисбаланс, являющийся результатом или ошибочно расставленных приоритетов или приоритетов, носящих декларативный характер, породил еще больший разрыв по ряду критически важных технологий.

В нынешней повестке дня должен остро стоять вопрос о кардинальной трансформации существующих институциональных условий и разработан реально работающий механизм поддержки развития отраслей, которые создают критически важные технологии для нашей страны [4]. Оценка эффективности институциональных условий должна проводится относительно степени достижения целей социально – экономического развития страны.

Целесообразно, чтобы институциональные условия стимулировали корпорации финансировать свои средства в диверсификацию бизнеса. На государственном уровне должны быть созданы механизмы финансирования

развития малого и среднего бизнеса. Такой механизм должен содержать четкие и понятные правила для всех заинтересованных сторон.

Другой очевидной проблемой, с которой сталкивается современная мировая цивилизация – это масштабное разрушение и загрязнение окружающей среды. В связи с чем необходимо совершенствовать и менять технологии на способствующие обеспечению энерго- и ресурсосбережению. Доступность технологических инноваций, которые позволяют реализовывать концепцию бережливого производства, требуют значительных капитальных вложений от организаций реального сектора экономики [2]. Поэтому перед государством остро стоит вопрос разработки программ финансирования таких организаций с целью модернизации производства.

Важно понимать, что поставленные цели социально-экономического развития страны являются не трендами, а объективной необходимостью для органического сочетания устойчивого экономического роста и обеспечения экологической безопасности.

Литература

1. Городникова Н.В. Индикаторы инновационной деятельности: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2018. 344 с.
2. Баранчев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М. Управление инновациями^А учебник для бакалавров. 2-е изд. М.: Юрайт, 2015. 711 с.
3. Мариев О.С., Шорохова И.С. «Институты инновационной политики: мировой опыт и российские особенности» // Журнал экономической теории. 2011. № 2. С. 149-152.
4. Мацкуляк И.Д., Сапожникова Н.Т., Харчилава Г.П. Прорывная экономика: к теории управления изменениями экономических систем // Управленец. 2019. Т. 10 № 4. С. 75-84.
5. Панфилова Е.Е., Саломатин Н.А. Инновационные территориальные кластеры как разновидность интегрированных структур промышленных организаций // Вестник университета. 2014. № 8. С. 162-165.
6. Adam F. Falk, “Technology in Education: Revolution or Evolution?” in Remaking College: Innovation in the Liberal Arts, ed. Rebecca Chopp, Susan Frost, and Daniel H. Weiss (Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 2014), 96–114.

М.А. Кирпичева

канд. экон. наук, доц.

(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РОССИЙСКОЙ СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются виды маркетинговой деятельности вуза, особенности маркетинга в образовании, инструменты продвижения образовательных услуг. Данный аспект исследований особенно важен в современных условиях развития образования в Российской Федерации в частности и во всем мире в целом. Также аспект исследований, относящийся к продвижению образовательных услуг на основе современных технологий

маркетинга, начинает играть особо важную роль в условиях цифровизации и глобализации экономики РФ.

Ключевые слова: *маркетинг в сфере образовательных услуг, рынок образовательных услуг, продвижение, высшее учебное заведение.*

Рынок образовательных услуг – это одна из наиболее динамично развивающихся и перспективных сфер деятельности. В современных условиях модернизации высшего образования, усиления конкуренции на российском и на международном рынках образовательных услуг, вузу необходимо осуществлять маркетинговый подход с целью обеспечения эффективной реализации его научного, образовательного, инновационного, хозяйственного и международного потенциала. Более того, сегодня приходится конкурировать не только за школьников или студентов и их родителей, но и за внимание профессионального сообщества и СМИ.

Одним из главных элементов маркетинга образовательных услуг является анализ потребностей потенциальных абитуриентов и их удовлетворение с помощью продвижения данных услуг на рынке.

При разработке коммуникативной политики вуза с ключевыми заинтересованными сторонами, необходимо проанализировать их состав, возможные варианты взаимоотношения, системы интересов и ожиданий, сформировать модель вуза как системы всех его стейкхолдеров – лиц, заинтересованных в процессе взаимодействия с вузом в рамках достижения взаимовыгодных целей [1, с. 105].

Основной целевой аудиторией вуза являются реальные и потенциальные потребители образовательных услуг в лице студентов, абитуриентов и их родителей, хозяйствующих субъектов, направляющих своих сотрудников на обучение и принимающих уже подготовленных специалистов как работодатели.

Помимо потребителей для вуза важны и другие целевые аудитории, влияющие на цели и сам процесс образования: органы государственного управления различных уровней, преподаватели, СМИ, другие образовательные учреждения.

Все эти целевые группы имеют собственные потребности, ожидания относительно образовательных услуг вуза.

Основные виды маркетинговой деятельности вуза:

- исследование спроса на образовательные услуги;
- определение цены на образовательные услуги;
- разработка комплекса мероприятий по стимулированию сбыта услуг вуза;
- сегментирование рынка, выявление потребностей потребителей.

Особенностью маркетинга в образовании является то, что услуги менее осязаемы. Главной задачей продвижения услуг вуза является повышение качества, создание новых направлений и программ подготовки. Одновременное использование всех инструментов маркетинговых коммуникаций позволяет увеличить эффективность маркетинга образовательной деятельности.

Вуз работает преимущественно с конечным потребителем. Он создает для потребителя сильные стимулы, чтобы потребитель больше интересовался услугой. Стимулирование конечного потребителя на получение образовательной услуги осуществляется с помощью всего инструментария маркетинговых коммуникаций: реклама PR, стимулирование сбыта, прямые и личные продажи, программы лояльности.

Данные маркетинговые коммуникации оказывает сильное воздействие на потребителей и откладывается в их сознании [2, с. 80].

Эффективно внедрение Pull-стратегии, в рамках которой будут осуществляться следующие мероприятия, основанные на CRM-концепции:

1. Проведение маркетинговых исследований потенциальных и реальных потребителей, международных и региональных рынков образовательных услуг.

2. Формирование базы данных потенциальных абитуриентов.

3. Отслеживание заинтересованных абитуриентов и персональная работа с наиболее перспективными из них. Необходимо отслеживать наиболее способных и талантливых абитуриентов и персонально взаимодействовать с ними и способствовать их привлечению.

4. Повышение лояльности абитуриентов за счет «втягивания» их в жизнь вуза: получение информации о новостях вуза, студенческой жизни, участия в мероприятиях, конкурсах, олимпиадах.

5. Информирование абитуриентов о выполнении требований, необходимых для поступления в вуз (профильные ЕГЭ, справки, баллы необходимые для прохождения в вуз на бюджетной и коммерческой основе и т.п.).

6. Разработка рекламной политики.

7. Организация встреч с родителями абитуриентов. Выбор вуза, часто осуществляет не самим студентом, а родителями. Поэтому стимулировать вузу надо не только студентов, но также их родителей.

8. Развитие социальных связей с потенциальными потребителями в интернет-пространстве.

9. Брэндинг. Мероприятия по продвижению бренда вуза. Одним из наиболее важных недооцениваемых нематериальных ресурсов выступает имя бренда. Имена брендов – это актив в виде репутации организации. Ценность бренда заключена в доверии, вызываемом у потребителей [3, с. 38].

Основную рекламную активность как правило реализуют в начале и в конце учебного года (сентябрь-ноябрь и март-май).

В эти периоды абитуриенты чаще всего принимают решение о выборе вуза. Также следует учитывать, что решение о выборе вуза обычно принимается совместно абитуриентом и членами его семьи.

На сегодняшний день самым эффективным инструментом продвижения является продвижение в Сети интернет (низкая стоимость привлечения одного клиента, возможность быстрого сбора аналитических данных, таргетированная реклама).

Системное развитие образовательных процессов должно быть направлено на повышение качественных и количественных характеристик подготовки выпускников вуза.

Достижение этих целей станет возможным посредством проведения следующих мероприятий:

1. Развитие современных дистанционных образовательных курсов, модулей и программ вуза в дополнение к традиционным формам предоставления образовательных услуг.

2. Применение открытых образовательных ресурсов (ООР).

Реализация рассмотренных маркетинговых мероприятий положительно отразится на позиционировании вуза и будет способствовать повышению его привлекательности на рынке образовательных услуг.

Грамотный маркетинг образовательных услуг, реализованный в образовательной сфере и учитывающий всю специфику данного учебного заведения, способен не только донести для целевой аудитории о сильных сторонах и возможностях учебного заведения, но и послужить дополнительным источником его развития.

Маркетинговые мероприятия, ориентированные на абитуриентов и их родителей

<i>Цель мероприятий</i>	<i>Виды мероприятий</i>	<i>Ожидаемый результат</i>
Информирование абитуриентов о вузе, направлениях подготовки, условиях поступления и т.д.	Дни открытых дверей, участие в образовательных выставках, реклама вуза в СМИ, интернет-реклама, целевая работа со школами, колледжами (заключение договоров о сотрудничестве), установление стендов, рекламно-информационной продукции в школах, лицеях	Повышение известности вуза. Накопление базы потенциальных абитуриентов
Мотивация: повышение лояльности и желания целевой группы поступить в вуз	Профориентационные мероприятия, организация и проведения Дней университета в парках, организация конкурсов, квестов, экскурсий по университету, формирование и поддержание баз данных потенциальных студентов, выпускников	Четкое позиционирование вуза, устранение возражение и сомнений со стороны целевой аудитории

Источник: составлена автором

Литература

1. Абабкова М.Ю. Маркетинг образовательных услуг. Маркетинговые технологии в управлении международным образованием. СПб.: Политехнический университет, 2015. 100-115 с.
2. Бухарова Г.Д., Старикова Л.Д. Маркетинг в образовании. М.: «Академия», 2015. 75-85 с.
3. Куркин Е. Б. Управление образованием в условиях рынка. 3-е изд. М.: Новая школа, 2014. 33-40 с.
4. Панкрухин А.П. Основы маркетинга в сфере образования. 3-е изд. СПб.: СПб ГУ, 2015. 230-233 с.

А.А. Ксенофонтов
канд. физ.-мат. наук, доц.
 (Финансовый университет
 при Правительстве РФ, г. Москва)

О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ «НАЛОГИ РФ» В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Реалии современной жизни постоянно диктуют необходимость применения современных информационных систем (ИС) и информационных технологий (ИТ) в различных отраслях экономики. Одним из направлений использования инновационных ИТ являются научные исследования. Современный ученый

обязан использовать передовые научно-технические достижения при проведении своих изысканий. Данный аспект особенно важен в эпоху цифровизации экономики страны [1]. С целью облегчения труда исследователя в области экономики и финансов была создана информационно-аналитическая система (ИАС) региональных налоговых поступлений «Налоги РФ».

Целью данной работы является описание прикладного использования ИАС «Налоги РФ». Объектом исследования является использование современных ИТ в учебном процессе при подготовке магистров по направлению экономика. В качестве предмета исследования выступила ИАС «Налоги РФ». Методологической базой исследований стали общенаучные методы познания. В качестве специальных методов познания были выбраны экономико-статистические методы и инструментарий создания информационных систем (ИС).

ИАС налоги «РФ» была создана 2012 г. для упрощения проведения научных исследований в области региональной экономики. В 2013 г. на систему были получены авторские свидетельства:

ИАС «Налоги РФ» – № 2013614069 от 13 мая 2013 г.;

База данных для ИАС «Налоги РФ» – № 2013614071 от 13 мая 2013 г.;

Приложение администратора для ИАС «Налоги РФ» – № 2013620501, 13 мая 2013 г.

Перед разработчиками была поставлена задачи создания сетевой ИАС, состоящей из: базы данных (БД), модуля переноса данных, аналитического модуля, интерфейсов пользователя и администратора. БД системы содержит статистические данные налоговой отчетности (формы статистической налоговой отчетности № 1-НМ и № 1-НОМ) и данные по населению (общему, активному, занятому) восьмидесяти пяти субъектов РФ. Используемая информация является свободно-распространяемой и находится на порталах Федеральной налоговой службы РФ (ФНС РФ)¹ и Федеральной службы государственной статистики (ГКС РФ)².

С логической схемой БД ИАС можно ознакомиться в статье [2, с. 38]. При создании БД были использованы современные ИТ, позволяющие видоизменять её структуру. При необходимости возможно создание новых таблиц, а также образование новых информационных полей в уже созданных. Физическая модель БД разработана с использованием системы управления базами данных MS SQL Server. Пользовательское меню позволяет исследователю использовать разнообразную систему запросов для получения информации из БД в необходимом формате. Разработанная ИАС имеет гибкую структуру, позволяющую создавать новые запросы. К настоящему моменту существует более 20 запросов, предоставляющих интересующую информацию в виде отчетов.

Рассмотрим инструментарий аналитического модуля. Как было указано выше, для расчетов используется свободно-распространяемая информация о налоговых доходах и численности населения субъектов РФ. Ответим на вопрос: могут ли данные сведения помочь молодому ученому в проведении исследований в области региональной экономики? Исследованиям подобного рода посвящено большое количество научных статей, из которых хочется отметить работы [3, 4, 5]. Автором статьи была предложена концептуальная модель функционирования бюджетной системы РФ [6, с. 97] и модель функционирования субъекта РФ [7, с. 144].

¹ Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. М.: ФНС России, 2005-2019. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>, дата обращения: 12.11.2019).

² Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. М.: Росстат, 1999-2019. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, дата обращения: 12.11.2019).



Рис. 1. Концептуальная модель экономического функционирования субъекта РФ
Источник: [7, с. 144]

По предложенному принципу функционирует каждый субъект РФ. Отметим, что субъекты федерации, являющиеся донорами, кроме ведения хозяйственной и финансово-экономической деятельности активно наполняют федеральный бюджет. Акцепторы в основном функционируют за счет поступлений из федерального бюджета. На входе данной системы находятся субсидии, дотации, трансферты, субвенции, а на выходе налоговые и неналоговые доходы субъекта. Эффективность функционирования региона зависит от социально-экономической, демографической и финансовой ситуации, сложившейся в регионе.

Предложенная в аналитическом модуле методика позволяет ученому провести финансово-экономический анализ любого из 85 субъектов РФ. Например, обучаемым можно предложить исследовать один из субъектов федерации. Проведенные исследования могут лечь в основу написания статей и магистерских диссертаций.

Далее приведем пример проведения исследований. В качестве объекта анализа выберем субъекты Центрального федерального округа: г. Москву, Московскую область и Ярославскую область. В работе [8, с. 144] предложен относительный индекс эффективности деятельности субъекта РФ. Показатель равен отношению величины налоговых поступлений к численности занятого населения субъекта РФ по определенному виду экономической деятельности (ВЭД). Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии и Министерством экономического развития РФ предложен «Общероссийский классификатор видов экономической деятельности – ОК 029-2014»¹. В соответствии с данным документом мы имеем глубокую детализацию всех экономических отраслей РФ, которые укрупненно собраны в тринадцать групп ВЭД.

¹ Росстандарт "ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности" от 31.01.2014 № 14-ст // Собрание законодательства Российской Федерации. с изм. и допол. в ред. от 29.03.2018.

Разработанный индекс является интегральным показателем и может быть использован для анализа экономического состояния регионов РФ, а также их межсубъектного сравнения. Методика создания индекса позволяет оценивать его динамику и вариации входящих в него индикаторов. Этот факт обеспечивает проведение анализа изменений в экономической деятельности регионов от перераспределения роли ВЭД.

Предложенный индекс использует множество разнообразных измерений в любой из 85 социально-экономических систем (оценивающих ресурсный, экономический, социальный и т.п. потенциалы системы). Данный аспект позволяет сформировать комплексный показатель финансово-экономического состояния и перспектив развития системы, получить оценку ее потенциала, определить цели и выявить инфраструктурные проблемы.

Исследуем эффективность функционирования субъектов по видам экономической деятельности. Рис. 2 визуально отражает структуру индекса эффективности доходов отраслей народного хозяйства для г. Москвы. Видно, что наиболее развитым ВЭД в данном субъекте является «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», а наименее – «Добыча полезных ископаемых».

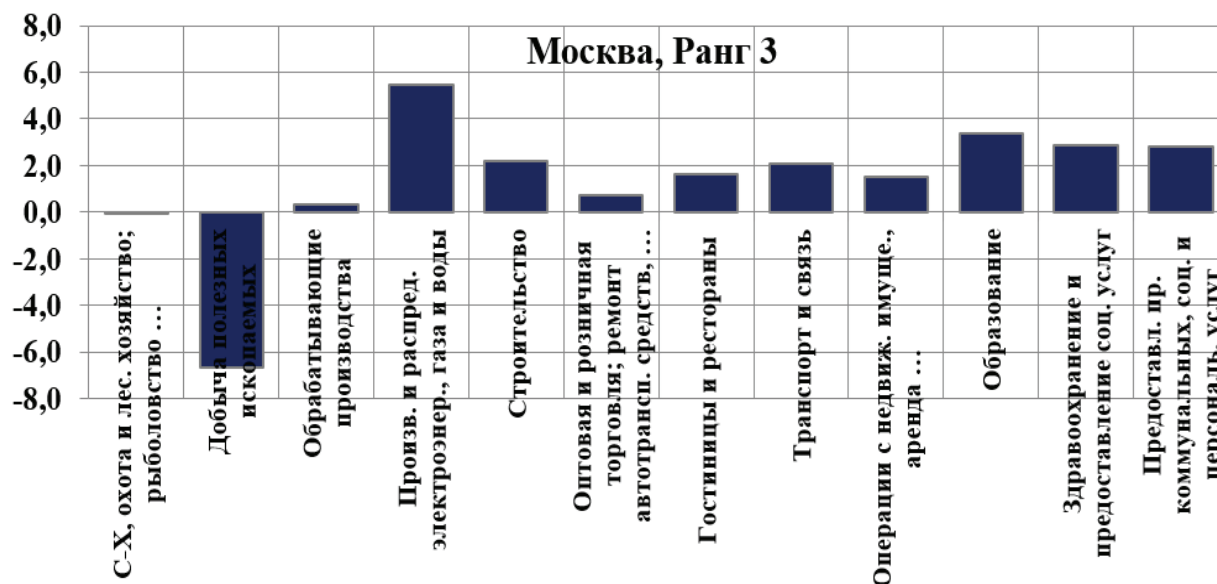


Рис. 2. Структура индекса в г. Москве в 2016 г.
Источник: Разработан автором

На рис. 3 представлена структура индекса эффективности функционирования ВЭД в Московской области (10 место в рейтинге субъектов РФ, значение индекса равно 8,72). Видно, что наиболее эффективно функционируют ВЭД: «Образование», «Здравоохранение» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

На рис. 4 представлена структура индекса в Ярославской области (25 место разработанного рейтинга среди субъектов РФ; значение индекса равно 0,63). Видно, что наиболее эффективно функционирует ВЭД «Обрабатывающие производства». Для более эффективного развития субъекта необходимо улучшить состояние ВЭД «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

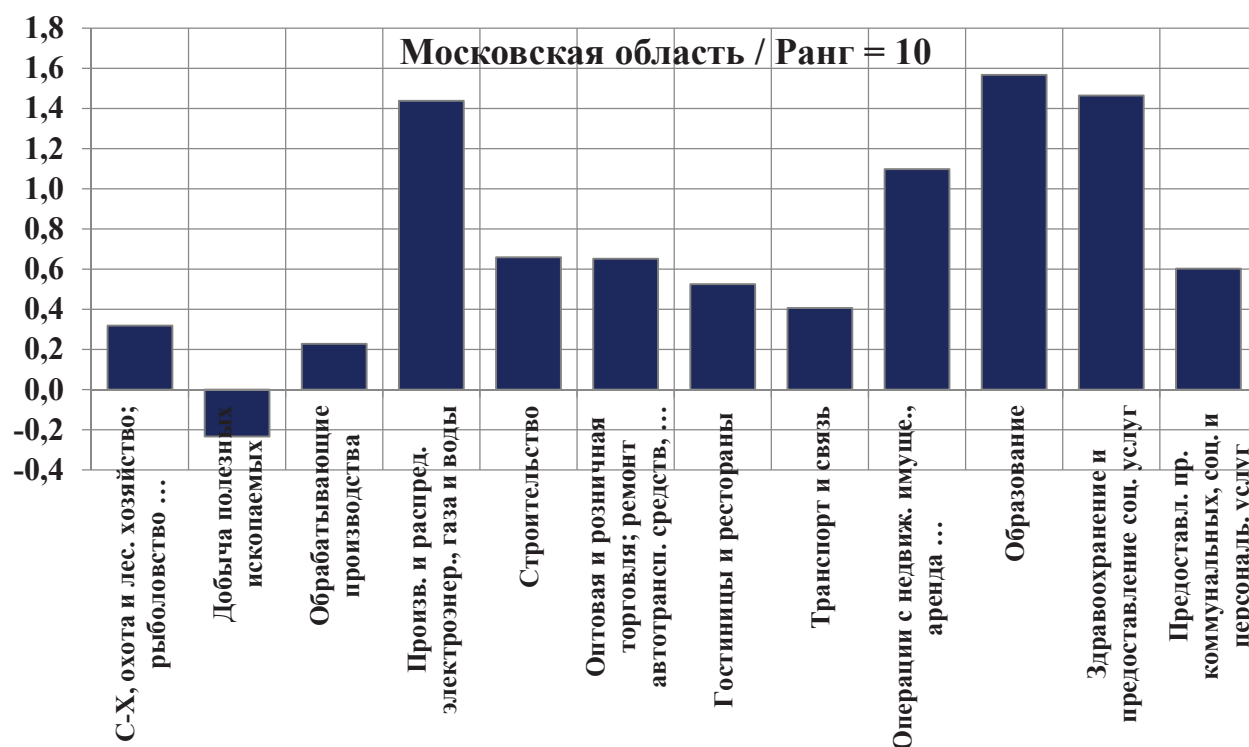


Рис. 3. Структура индекса в Московской области в 2016 г.
Источник: Разработан автором



Рис. 4. Структура индекса в Ярославской области в 2016 г.
Источник: Разработан автором

В заключение можно отметить, что предложенная ИАС региональных налоговых поступлений «Налоги РФ» содержит необходимое и достаточное количество информации для проведения финансово-экономического анализа любого субъекта РФ. Предложенные в аналитическом модуле системы методики позволяют исследовать эффективность функционирования субъекта РФ по видам экономической деятельности, дать заключение об финансово-экономическом состоянии региона и, в случае необходимости, провести межсубъектное сравнение. Данный инструментарий может быть использован в учебном процессе при подготовке магистров по направлению экономика, а результаты исследований положены в основу написания научных статей и магистерских диссертаций.

Литература

1. Сазанова С.Л. Влияние процессов цифровизации экономики на деятельность нефинансовых организаций / Г.Н. Рязанова, А.А. Сазанова, С.Л. Сазанова // Управление. 2018. № 6(2). С. 52-56.
2. Ксенофонтов А.А. Разработка и использование информационно-аналитической системы «Налоги РФ» / А.А. Ксенофонтов, И.М. Косарев // Научно-практический журнал «Прикладная информатика». Вып. 3. М., 2012. С. 36-45.
3. Клейнер Г.Б. Экономика должна быть гармоничной / Г.Б. Клейнер // Современная конкуренция. – 2009. № 2(14). С. 19-21.
4. Рязанова Г.Н. Права собственности, инновации и устойчивый экономический рост / Г.Н. Рязанова, А.А. Сазанова / В сб.: Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения сборник научных статей V Международной научной конференции. 2017. С. 274-276.
5. Сазанова С.Л. Влияние институциональных трансформаций в аграрном секторе России на малые предприятия (организации) / Г.Н. Рязанова, С.Л. Сазанова // Путеводитель предпринимателя. 2019. № 43. С. 126-136.
6. Камалетдинов А.Ш. Концептуальная модель прогнозирования налоговых доходов / А.Ш. Камалетдинов, А.А. Ксенофонтов // Новые подходы и исследования в операционном менеджменте. 2016. М.: «Русайнс». С. 95-99.
7. Камалетдинов А.Ш. Управление финансовой деятельностью социально-экономических систем / А.Ш. Камалетдинов, А.А. Ксенофонтов // Вестник университета (ГУУ). 2017. № 3. С. 120-127.
8. Камалетдинов А.Ш. Интегральный показатель интенсивности налоговых поступлений / А.А. Ксенофонтов, А.Ш. Камалетдинов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 2. С. 142-148.

Г.П. Кузина
канд. экон. наук, доц.
А.В. Тимошенко
студент
К.В. Шершнева
студент
(ГУУ, г. Москва)

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ОБЛАСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье проанализированы проблемы взаимодействия малого и среднего бизнеса с государством в России. Рассмотрено государственно-частное партнерство как инструмент привлечения организации к реализации принципов корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, государственно-частное партнерство, малый и средний бизнес, государство, институциональная среда

В современном мире объем получаемой прибыли перестал быть единственным фактором успеха предприятия. Все большую роль начинает играть корпоративно-социальная ответственность. Для лучшего понимания проблематики необходимо дать определение корпоративно-социальной ответственности. Данное понятие достаточно многогранно, а потому существует множество его определений. Согласно классическому определению Еврокомиссии, корпоративная социальная ответственность (КСО) является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении жизни общества и защите окружающей среды [1]. Таким образом, реализация концепции корпоративной социальной ответственности является добровольным решением, следовательно, принудить организацию к соблюдению данной концепции невозможно.

Осуществление концепции КСО – непростая задача, требующая от компании наличие определенных финансовых, материальных, трудовых и прочих ресурсов, которые возможно использовать для реализации социально-направленных целей и задач. Такие ресурсы часто отсутствуют у компаний, масштабы которых позволяют отнести их к категории малого или среднего бизнеса. Стоит отметить, что в Российской Федерации малый и средний бизнес развивается очень медленными темпами: с 2011 по 2015 год наблюдалось сильное сокращение организаций малого бизнеса. В последующие периоды происходило постепенное восстановление сектора малого и среднего бизнеса, однако в дальнейшем, в период с августа 2018 по март 2019 года, темп роста компаний малого и среднего предпринимательства существенно замедлился и составил 0,3% [2].

Решением проблемы медленных темпов развития малого и среднего бизнеса может стать активизация программы государственно-частного партнерства (ГЧП). Так же, как и корпоративная социальная ответственность, термин государственно-частное партнерство имеет множество формулировок, однако в общем виде под данным понятием подразумевается конкретная форма

взаимодействия, при которой частная сторона сотрудничества в течение длительного времени эксплуатирует или создает муниципальные объекты, за счет чего оказывает услуги, необходимые обществу, а также вносит свой вклад в решение социально-значимых вопросов [3, с. 134]. Сотрудничество государственного и частных секторов способствует более эффективному решению вопросов, значимых для общества в целом (изменение климата, «замусоривание» планеты, безработица и т.д.). Данный вид партнерства весьма актуален, так как государство без помощи бизнеса не способно в одиночку решить все проблемы, существующие в обществе на данный момент.

Государственно-частное партнерство является сравнительно молодой тенденцией на российском рынке, которую следует развивать. Для повышения эффективности ГЧП-проектов необходимо сформировать благоприятную институциональную среду, а именно институты ГЧП, различные формы ГЧП, а также связанные с этим инструменты. На сегодняшний день в России происходит процесс институционализации законодательства в области ГЧП. Процесс осуществляется на федеральном и региональном уровнях. По результатам исследования проблем взаимодействия государственного и частного секторов была выявлена необходимость организации системной работы по институциональному обеспечению ГЧП. Это означает, что государству следует создать условия для использования финансового, управленческого, а также интеллектуального потенциала частного сектора. Также не обойтись без создания информационной системы о ГЧП. Подобная информационная система станет эффективным инструментом, где будут содержаться данные о различных реализованных проектах, способах взаимодействия и прочих аспектах, связанных с ГЧП, что позволит частному сектору получать информацию и принимать решения об участии в партнерстве [4, с. 34].

Для инициации массового развития государственно-частного партнерства необходимо достижение определенного характера взаимоотношений между государственным сектором и малым и средним предпринимательством. На сегодняшний день развитие бизнеса является одним из ключевых условий роста эффективности национальной экономики. В России перед организациями малого и среднего бизнеса стоит ряд проблем, к которым относятся следующие факторы: отсутствие достаточной кредитно-финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, отсутствие льгот в области налогообложения, отсутствие достаточной государственной поддержки, большое количество входных барьеров административного характера, сложности с подбором кадров, неразвитость системы информационного обеспечения малого и среднего бизнеса [5, с. 221]. Решение вышеуказанных проблем способно дать толчок развитию предпринимательства в России. Для четкого и эффективного взаимодействия между бизнесом и государством необходимы открытость и ясность во взаимодействии, что можно достигнуть с помощью проработанной нормативной базы. Также следует сформировать определенную корпоративную культуру в области малого и среднего предпринимательства, так как существование таковой облегчает процессы функционирования и взаимодействия между организациями и государством.

Стоит отметить, что концепция корпоративной социальной ответственности способна принести пользу не только обществу в результате деятельности различных компаний, но и самим компаниям. Данная польза может выражаться в повышении результативности деятельности бизнеса. Наибольшее влияние реализация концепции КСО оказывает на развитие нематериальных активов организации. Компании, действующие в интересах общества, воспринимаются населением более лояльно, что способствует улучшению их репутации, а также

повышению узнаваемости. Помимо этого, КСО подразумевает под собой выстраивание диалога со стейкхолдерами компании, что является достаточно позитивным фактором, так как вокруг организации формируется определенный доверительный круг заинтересованных лиц, интересы и потребности которых организация интегрирует в свою деятельность. Это увеличивает степень доверия и поддержки данной компании со стороны заинтересованных лиц. Также, реализация принципов социальной ответственности способствует выходу организации на мировой рынок, так как инвесторы на зарубежных рынках учитывают деятельность компании в области КСО. Следовательно, компании, чья деятельность связана с ответственностью перед обществом, будут более привлекательны и успешны на мировом рынке. Помимо вышеуказанных преимуществ, КСО позволяет организации осваивать инновационные технологии производства, связанные с большей экологичностью и энергоэффективностью оборудования и способов производства, что позволяет ей снижать собственные издержки, а также минимизировать отрицательное воздействие на окружающую среду.

Как уже упоминалось выше, государственно-частное партнерство является одним из инструментов привлечения организации к реализации принципов КСО. ГЧП дает компаниям, участвующим в подобном партнерстве, ряд преимуществ, в основном связанных с экономическим аспектом деятельности организации. К подобным преимуществам относится возможность привлечения бюджетных средств на реализацию крупных инфраструктурных проектов, а также возможность использования определенных технологий и оборудования, недоступных бизнесу, но переданных ему в пользование для реализации проекта. Помимо этого, ГЧП позволяет снижать издержки на протяжении всего процесса реализации проекта и более рационально распределять риски между сторонами-партнерами. К тому же, частный сектор больше заинтересован в качественном выполнении возложенных на него обязанностей, поэтому предприятия малого и среднего бизнеса будут выполнять свои обязанности ответственно и качественно, чтобы в будущем вновь быть привлеченными к государственно-частному партнерству. Данный факт является одним из преимуществ, которые получает государство от участия в ГЧП. Также государству становятся доступны различные инновации, управленческие способности и компетенции, имеющиеся в распоряжении частного сектора, способные принести большую пользу при реализации инфраструктурных проектов. Помимо этого, частный сектор способен более эффективно использовать ограниченные ресурсы, предоставляемые государством.

Удачным примером государственно-частного партнерства является открытие в октябре 2019 года нового завода по переработке мусора в Белгородской области на территории небольшого города Губкин. Данный завод состоит из нескольких подразделений: автоматизированный мусоросортировочный комплекс, полигон захоронения отходов и цех переработки полимерных отходов. Реализацию данного проекта поддержали МСП Банк и Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП). Для осуществления проекта МСП Банк выделил 803 млн. рублей по ставке 10,1% сроком на 7 лет, Корпорация МСП предоставила гарантию в размере 375 млн. рублей, также местный Белгородский гарантийный фонд предоставил поручительство на сумму 25 млн. рублей.

Запуск комплекса позволил удовлетворить интересы как государства, так и бизнеса. Благодаря данной бизнес-инициативе в маленьком городе в процессе реализации проекта появилось 200 новых рабочих мест, в планах предприятия создать дополнительно около 100 новых мест. Также мусоросортировочный

комплекс способствует улучшению экологической обстановки в стране. В планах предприятия перерабатывать 34% поступающего мусора к 2024 году [6].

Выгода частного сектора заключается в том, что после достижения срока окупаемости проекта, компания получит возможность в полной мере получать прибыль от своего основного вида деятельности, так как переработанные отходы превращаются во вторсырье и могут быть повторно использованы в различных сферах производства.

Соблюдение принципов КСО позволит многим предприятиям улучшить свой имидж, а также осуществить инвестиции как в будущее компании, так и в жизнь общества в целом. Государственно-частное партнерство является эффективным инструментом, который позволит организации более эффективно соблюдать принципы КСО, обеспечит организации сотрудничество с государственными органами, что может повысить прибыль, а также реализовать определенные социально значимые проекты, инициированные государством.

Литература

1. Корпоративная социальная ответственность в России // Sustainable Business URL: <http://csrjournal.com/174-korporativnaja-socialnaja-otvetstvennost-v-rossii-2.html> (дата обращения: 15.10.2019).

2. Почему малый бизнес не растет // Ведомости URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2019/05/08/801020-pochemu-malii-biznes> (дата обращения: 15.10.2019).

3. Патрунина К.А. Инструменты и формы государственно-частного партнерства на пути реализации корпоративной социальной ответственности бизнеса: облигации, социального воздействия, социальное инвестирование, государственно-общественно-частное партнерство // Государственно-частное партнерство. 2017. № 2. С. 132-146.

4. Горденко Г.В. Институциональные подходы к эволюции государственно-частного партнерства в России // Государственно-частное партнерство. 2015. № 1. С. 29-48.

5. Маслешова Я.А. Взаимодействие органов власти с предприятиями малого бизнеса: анализ проблем и путей их решения // Молодой ученый. 2017. № 21. С. 220-223.

6. Комплекс переработки отходов заработал в Белгородской области при поддержке МСП банка // Бел.ru URL: <https://bel.ru/news/economy/11-10-2019/kompleks-pererabotki-othodov-zarabotal-v-belgorodskoy-oblasti-pri-podderzhke-msp-banka?ind=1> (дата обращения: 16.10.2019).

А.В. Куклин

канд. экон. наук

М.Н. Полевщикова

преподаватель

(ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, г. Киров)

К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЫНКЕ ТРУДА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрена одна из причин существования обширного сектора теневой занятости, формирование институциональной

ловушки на рынке труда в России и процесс институционализации теневых трудовых отношений, показаны проблемы, которые нарастают при сохранении существующего положения на рынке труда.

Ключевые слова: институционализация теневой экономики, институциональные ловушки, рынок труда.

В общем смысле под институционализацией понимают процесс перехода от неформальных отношений и самоорганизации взаимодействующих субъектов, к созданию формальных норм, правил и организационных структур, которые, если это возможно, юридически закрепляются и превращаются в общепринятые формы взаимодействия. В результате этого процессы и явления становятся организованными и управляемыми, формируя новый институт общества, признаваемый всеми участниками.

Институционализация теневой экономики представляет собой движение экономических процессов, скрытых от статистики и других органов государственной власти, в сторону их легализации. Выведение «из тени» происходит либо путем подстраивания под имеющиеся формальные институты, либо путем принятия нормативно-правовых актов, которые обеспечивают функционирование субъектов без опасности применения санкций со стороны государства.

Такой переход к формализации внезаконной экономики становится возможным, если в теневую деятельность вовлечено настолько много участников, что им легче взаимодействовать по сложившимся неформальным нормам и правилам, которые отличаются от формальных институтов рынка. В данном случае речь идет о попадании экономики в «институциональную ловушку» – неэффективную, устойчивую норму, имеющую самоподдерживающий характер [3, с. 11].

Используя нормы и правила теневого сектора, все вместе участники рынка проигрывают, в том числе и государство, которое несет огромные потери и не может обеспечить устойчивого развития экономики страны при наличии масштабного теневого сектора. Это порождает начало симбиоза формальных и неформальных правил, причем движение идет как сверху (от государства), так и снизу (от бизнеса и домашних хозяйств). Рассмотрим эти процессы на примере рынка труда и трудовых отношений в российской экономике.

Вот несколько цифр и фактов:

- в России растет неформальная занятость: к середине 2019 года доля работающих неофициально достигла 21,3%. По итогам второго квартала 2019 года количество занятых в неформальном секторе составило 15,25 млн человек [4].
- сложные экономические условия заставляют предпринимателей уходить от уплаты налогов, сегодня в стране в теневом бизнесе работает более 20 млн человек, сообщил уполномоченный при президенте РФ по правам предпринимателей Борис Титов [5].
- вице-премьер РФ Ольга Голодец озвучивала, что только две трети работающих россиян официально зарегистрированы на рынке труда и платят налоги [5].
- по данным Росстата объем «серых» зарплат в России за 2018 год составил 13 трлн рублей – 12,6% ВВП, при этом каждый третий россиянин получал зарплату «в конверте» в 2018 году [1].

Все это является свидетельством широкого распространения неформальных норм на рынке труда. При этом и работники, и работодатели признают и принимают эти «правила игры», зачастую считая это обычным делом,

а иногда даже не представляя себе, что можно как-то по-другому. А профсоюзы и органы государственной власти, ответственные за контроль и регулирование трудовых отношений, смотрят на это «сквозь пальцы», признавая наличие проблемы, но, не предпринимая решительных действий по ее устранению, так как это будет сопровождаться гораздо более серьезными потерями и проблемами для экономики и общества.

Это классический пример институциональной ловушки, причиной возникновения которой послужила налоговая политика государства, а именно, более высокая ставка страховых взносов, по сравнению со ставкой налога на прибыль.

Рост зарплаты работников увеличивает издержки бизнеса, но при этом снижается прибыль и уменьшается размер уплачиваемого налога с прибыли. То есть выгодно повышать зарплату, если это даст экономию на уплате налога на прибыль. Однако, повышая зарплату, предприниматель сталкивается с дополнительным увеличением своих издержек в виде начислений на зарплату. Экономия на одном порождает издержки в другом, и естественно, что бизнес выбирает такой вариант поведения, при котором его издержки будут ниже. Если мы рассмотрим соотношение и динамику изменений страховых взносов и налога на прибыль, то увидим преимущество в пользу уплаты налога на прибыль вместо уплаты страховых взносов (см. таблицу).

Таблица

Динамика ставок налога на прибыль и страховых взносов

Показатели	Размер ставок и период действия			
	Налог на прибыль	35% (до 2002 г.)	24% (с 2002 г.) 15% при УСН (с 2003 г.)	20% (с 2009 г.)
Страховые взносы (ЕСН до 2010 года)	35,6% (с 2001 г.)	26% (с 2005 г.)	34% (2011 г.)	30% (с 2012 г.)

Как видно из таблицы, в начале 2000-х годов бизнес мог сам решить для себя, что ему выгоднее, или, по крайней мере, меньше задумываться об экономии на заработной плате (разница в издержках невелика). Но с введением упрощенной системы налогообложения для малого бизнеса и с понижением налога на прибыль в 2009 году различия становятся очевидными, и гораздо выгоднее платить государству с прибыли, нежели уплачивать страховые взносы с начисляемой зарплаты.

Это и подтолкнуло предпринимателей к поиску способов экономии на заработной плате, одним из которых и является уход «в тень». Массовым стало явление, когда работники не оформляются вовсе и получают зарплату «в конверте». Но чтобы не сталкиваться с серьезными претензиями со стороны государства, бизнес пытается найти легальные или полуполюгальные нормы трудовых взаимоотношений.

Подобным институтом является официальное оформление работника на «минималку», то есть заключение трудового договора с работником на сумму оклада, чуть выше размера МРОТ, что не противоречит закону, а премии и другие формы выплат совершаются снова «в конверте». Органы власти «закрывают глаза» на это, но чтобы статистика по зарплате не ухудшалась с течением времени, работодатели по неформальному соглашению с государством периодически повышают размер этого оклада в трудовом договоре на небольшие суммы. Это позволяет избежать излишнего «внимания» проверяющих структур к бизнесу и показывать статистический рост зарплат в экономике органам власти.

Похожий, но еще более «экономный» вариант, когда работника оформляют лишь на долю ставки (например, на 0,5 или даже 0,1 ставки), но он находится на работе и отработывает полный рабочий день. Официальная часть зарплаты становится еще меньше, а остальная часть зарплаты вновь выплачивается «в конверте».

Другим вариантом легализации трудовых отношений и получения существенной выгоды на уплате страховых взносов стал массовый перевод сотрудников организаций на ИП. В этом случае оформляется не трудовой договор, а договор оказания услуг и работник, оформленный как ИП, уплачивает за себя (по факту это за него делает работодатель) страховые взносы в виде фиксированной годовой суммы и всего 6% с полученных доходов (вместо 13% подоходного налога). Также работодатель снимает с себя обязательства по оплате больничных, организации отпусков персонала и т.п. Оптимизация расходов по такой схеме в разы позволяет снизить статью затрат по зарплате.

С внедрением этой схемы налоговые органы столкнулись с заметным сокращением налоговых поступлений по страховым взносам и были вынуждены принимать меры. Они стали доказывать, что это нарушение закона, и при явных признаках нарушений, судебные органы вставали на сторону налоговиков, штрафуя предприятия и доначисляя налоговые выплаты. Это вынудило бизнес уменьшить масштабы применения данной схемы, но она продолжает существовать и сегодня.

Государство, понимая проблему теневых трудовых отношений, старается найти выход из создавшегося положения. Компромиссным решением можно считать введение понятия «самозанятый» и проведение эксперимента в четырех регионах страны. Был принят Федеральный закон от 27.11.2018 №422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)». Предприниматели этих регионов сразу же в текущем году стали внедрять схему с оформлением работников как самозанятых. Ставка налога в этом случае, как и с ИП, составляет всего 6%, а вот страховые взносы вообще становятся необязательными (самозанятый сам принимает решение об их уплате).

Выгоды бизнеса при подобном порядке вещей очевидны и значительны в денежном плане, поэтому у предпринимателей нет стимулов, отказаться от теневой части трудовых отношений, если не будут существенно пересмотрены формальные условия и правила рынка труда в России.

Наемные работники, на первый взгляд, тоже в выигрыше – они экономят на уплате НДФЛ и их располагаемая заработная плата выше.

Государство, получая определенный уровень налоговых поступлений от начислений на заработную плату, старается не допустить сокращения и изыскивает мягкие способы их увеличения. Поэтому, если действия бизнеса не приводят к серьезным потерям для бюджета, то органы власти предпочитают сохранять статус-кво в сложившихся формальных и неформальных практиках трудовых отношений.

Но эти плюсы проявляются в краткосрочном периоде. Если посмотреть на более длительную перспективу, то отрицательные последствия данной институциональной ловушки становятся значительными для всего общества.

Бизнес, действуя на грани или за гранью закона, становится уязвимым и у государства появляются постоянные рычаги влияния, порождающие другую институциональную ловушку – коррупцию. Другие проблемы – нелояльность к фирме и незаинтересованность в производительной работе, текучесть кадров и

т.п., что обостряет кадровый вопрос и снижает экономическую эффективность деятельности фирмы.

Наемные работники теряют в текущем социальном обеспечении (низкие социальные выплаты от низкой официальной зарплаты). Как следствие – невыгодно брать больничный лист и надо ходить на работу с проблемами в здоровье, низкие декретные выплаты и т.п. Теряют они и в пенсионном обеспечении (минимальная пенсия при низких отчислениях только от официальной части зарплаты). Это вынуждает продолжать работать при достижении пенсионного возраста. Также осложняется возможность получения потребительских кредитов, покупки жилья в ипотеку, что сокращает спрос на товары и услуги.

Государство, во-первых, в итоге все равно недополучает значительные денежные средства, имеет дефицит Пенсионного фонда, финансируемый из государственного бюджета. Во-вторых, оно показывает свою слабость и неспособность регулировать процессы в той сфере, которая затрагивает интересы подавляющей части населения (трудоспособное население и пенсионеры), а это отражается на его авторитете и отношении людей к самому институту государства.

Институциональная теория говорит о том, что если система попадает в институциональную ловушку, то выход из нее становится затрудненным из-за огромных требуемых затрат на преодоление такого неэффективного положения. Размер этих затрат может быть сопоставим с общими финансовыми ресурсами государства, а это уже создает угрозу для экономического развития страны. Если же процесс затянется и возникнет «эффект воронки», то повернуть движение в обратную сторону станет невозможным. По мнению Л.А. Кормишкиной в воронку экономика попадает, если доля трудоспособного населения, занятого в теневой экономике достигает 40% [2, 103]. Российская экономика как оказывается, не далека от этого состояния.

Какой напрашивается вывод? Все в руках у государства. Оно породило своими действиями данную проблему, и только оно в состоянии ее исправить. Во-первых, должны быть созданы условия для субъектов экономики, чтобы выгоднее было функционировать в легальной экономике по формальным правилам. Во-вторых, поменяв «правила игры» на рынке труда, государство должно само их придерживаться и жестко наказывать всех без исключения за нарушение этих правил. В-третьих, все действия государства должны быть долгосрочными и понятными для всех участников рынка труда. Процесс может быть болезненным, но в долгосрочном периоде будет способствовать устойчивости экономического развития страны и укреплению института российского государства контрактного типа, а не авторитарного.

Литература

1. В конверте: Росстат подсчитал серые зарплаты [Электронный ресурс] / Сайт газеты Газета.ru: <https://www.gazeta.ru/business/2019/08/07/12562459.shtml?updated> (дата обращения: 18.10.2019).
2. Кормишкина Л.А. Теневая экономика: учеб. пособие для вузов / Л.А. Кормишкина, О.М. Лизина. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2009. 136 с.
3. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / Российская экон. школа. М., 1998. 42 с.
4. Росстат сообщил о росте неформальной занятости в России [Электронный ресурс]: <https://www.rbc.ru/economics/05/09/2019/5d6e74fb9a794709eeba4f8c> (дата обращения: 18.10.2019).

5. Титов сообщил о росте числа работающих в теневом бизнесе россиян [Электронный ресурс] / Сайт информационного агентства ТАСС: https://tass.ru/ekonomika/7018943?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews (дата обращения: 18.10.2019).

К.Н. Лебедев
д-р экон. наук, доц.
(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ПЕРСОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Еще в 2002 г. российское руководство признало, что единственным надежным способом обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны является ее переход на инновационный путь развития [1], что превратило НИОКР и инновации в важнейшие сферы деятельности, рассчитывающие на особую заботу государства. После принятия в 2006 г. Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года у научно-технологического развития появились целевые индикаторы [2].

Несмотря на индикативность государственных планов в частнособственной рыночной экономике, меняющей характер ответственности чиновников за их воплощение в жизнь, российская общественность традиционно требует от руководителей страны жесткого наказания чиновников за недостижение планов социально-экономического развития, что, наверное, не совсем обоснованно. Но в силу особой важности НИОКР и инноваций, строгая ответственность профильных чиновников за развитие этих сфер все же могла бы быть введена. Речь идет, прежде всего, о персональной ответственности, которая связывается в народе с увольнением со службы «не справившегося» чиновника.

Для российских НИОКР и инноваций характерно то, что в них государство представлено в значительно большей степени, чем в экономике в среднем. Цифры его участия в показателях данных сферы будут особенно впечатляющими, если при их подсчете учитывать не только прямую государственную собственность, занятую в данных сферах (ГУПы и государственные бюджетные учреждения), но и другую собственность, контролируруемую государством. Это акционерные общества со 100% акций в прямой собственности государства (РЖД и др.), госкорпорации (Росатом, Роснано и др.), акционерные общества с частью акций, принадлежащих государству, но находящиеся под его полным контролем (Газпром, Роснефть и др.), их дочерние и другие зависимые от них компании. При этом соответствующие цифры в последние годы демонстрируют рост. Так, доля собственности, контролируемой государством, во внутренних затратах на исследования и разработки (ВЗИР) и источниках их финансирования выросла с 68,5 и 55,2% в 2011 г. до 89,9 и 76,3 в 2017, а в затратах на инновации – с 55,2 и 48,7 до 76,3 и 71,3 соответственно [3, с. 37]. Эти данные говорят о том, что институт персональной ответственности профильных чиновников за реализацию государственного плана научно-технологического развития страны имеет право на существование у нас и в силу значительной государственности сфер НИОКР и инноваций.

Требовать введения этого института позволяют и результаты реализации государственного плана развития науки и технологий. Его реализация постоянно срывается. Об этом говорит смена стратегий развития науки и технологий задолго до окончания их срока. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу были утверждены 30 марта 2002 г. [1]. Менее чем через 4 года (15 февраля 2006 г.) принимается Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года (Стратегия 2015) [2]. Менее чем через 6 лет (8 декабря 2011 г.) принимается Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Стратегия 2020) [4]. Уже через 5 лет (1 декабря 2016 г.) принимается Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации (Стратегия 2035) [5]. Разумеется, нет никакой уверенности в том, что и последняя стратегия, утвержденная в 2016 г. будет отменена через 4–6 лет после принятия (в 2020–2022 гг.). При этом смена стратегий носила характер не корректировки, а переписывания с нуля, чего нет в других сферах деятельности.

Еще лучше о постоянном срыве государственного плана развития науки и технологий говорят данные о достижении целевых индикаторов. В 2005 г., т.е. накануне принятия Стратегии 2015, ВЗИР в ВВП и внебюджетные источники во ВЗИР составляли 1,07 и 39,9%. Стратегия 2015 предусмотрела их значение 2,0 и 60% в 2010 г. и 2,5 и 70 в 2015. По факту в 2010 г., т.е. накануне принятия Стратегии 2020, значения этих показателей составили 1,1 и 31,2%, т.е. имело место почти 2-кратное невыполнение плана. Стратегия 2020 предусмотрела значение данных показателей 1,9 и 37,0% в 2016 г. и 3,0 и 57,0 в 2020. В 2015 г., т.е. накануне принятия Стратегии 2035, их фактическое значение составило 1,1 и 32,5%, т.е. было даже хуже, чем 15 лет назад (в 2000 г.) – 1,05 и 46,3%. В этих условиях возникает сомнение, что будут достигнуты и их значения 2,0 и 50% в 2035 г., предусмотренные Стратегией 2035.

Таким образом, необходимость введения личной ответственности чиновников за недостижение целей развития НИОКР и инноваций в нашей стране объясняется ключевой важностью данных сфер для развития страны, зашкаливающей степенью их огосударствления и удручающими результатами госуправления ими.

Нельзя сказать, чтобы в нашей стране не существовала персональная ответственность чиновников, но персональная ответственность профильных чиновников именно за недостижение индикаторов государственного плана развития науки, состоящая в их увольнении за это со своих должностей, точно отсутствует. Об этом говорят случаи увольнения министров образования и науки.

Мысль уволить А. Фурсенко была озвучена Президентом РФ Д.А. Медведевым 24 мая 2011 г., т.е. за год до его увольнения, на встрече с учеными-получателями грантов Правительства РФ, на которой присутствовал сам министр, после того, как он узнал от них о проблемах, с которыми сталкивается наука: 94-й закон не позволяет закупать различные биоматериалы, в стране нет компаний, осуществляющих деятельность в области экспериментальных лабораторных животных и т.д. При этом еще в конце апреля на совместном заседании комиссии по модернизации и Попечительского совета фонда «Сколково» Д.А. Медведев сделал замечание министру за то, что Минобрнауки неактивно «раскручивает» бренд «Сколково», и за проблемы, связанные с коммуникациями между наукой, правительством и академической наукой, призвав его принять какой-нибудь допинг [6]. Недовольство А. Фурсенко в этот период никак не связывалось с провалом Стратегии 2015, принятой в 2006 г. Даже в статье И. Стерлигова из НИУ ВШЭ, в которой необходимость увольнения

министра доказывается в первую очередь на инновационных макропоказателях: удельный вес организаций осуществляющих технологические инновации, ВЗИР в постоянных ценах 2000 г., доля научных публикаций России по данным Scopus (а затем – на основе 8 проблемных точек) [7], отсутствует анализ выполнения целевых индикаторов Стратегии 2015.

При этом складывается впечатление, что А. Фурсенко был уволен скорее за провалы в сфере образования. Вменяемые ему провалы в области инновационного развития образовались задолго до его увольнения: неудавшаяся реформа РАН (2007 г.), попадание конкурсов на НИОКР под закон о госзакупках, сомнительные нанопроекты, деградация института ученых степеней и т.д. [7]. Отставке А. Фурсенко непосредственно предшествовали публичные скандалы именно вокруг образования: открытое письмо (Президенту РФ Д.А. Медведеву, премьер-министру В.В. Путину и др.) работников культуры (Петров, Табаков, Спиваков, Кончаловский и др.) в защиту от Минобрнауки творческого образования (март 2011 г.) [8], открытое письмо (тем же руководителям) Российского студенческого союза в защиту отечественного образования (май 2011 г.) [9], обращение педагогов дополнительного образования к руководству и общественности России (август 2011 г.) [10].

В Стратегии 2020, утвержденной 8 декабря 2011 г., т.е. незадолго до увольнения А. Фурсенко, также отсутствует какой-либо анализ достижения целевых индикаторов Стратегии 2015, с которым можно было бы связать его увольнение.

Увольнение Д. Ливанова также не связывалось с провалом очередной стратегии научно-технологического развития. Д. Медведев, получая 19 августа 2016 г. согласие Президента РФ В.В. Путина на замену Д. Ливанова с этого дня О. Васильевой, сослался на неспособность министра воплотить в жизнь идеи, связанные с активизацией работы правительства по приоритетным проектам, в том числе в сфере образования. Источники же в правительстве объяснили его отставку нуждами предвыборной компании, а именно повышения рейтинга «Единой России». Как раз накануне Д. Ливанов попал в центр скандала вокруг намерений Минобрнауки сократить бюджетные ставки в учительско-преподавательской среде, «отличился» в молодежном лагере «Территория смыслов» предложением преподавателям, желающим зарабатывать больше, перейти в бизнес, а в начале года попал на последнее место в рейтинге одобрения министров ВЦИОМ (опрос проводился в феврале–марте 2016 г.). И также складывается впечатление, что Д. Ливанов был уволен за провалы в развитии образования. В январе 2016 г. Государственная Дума раскритиковала его отчет о состоянии российского образования, и именно в связи с этим вносилось предложение «Справедливой России» обсудить обращение Госдумы к Президенту РФ В.В. Путину об отставке Д. Ливанова [11].

В Стратегии 2035, утвержденной 1 декабря 2016 г., ничего не говорится о недостижении целей Стратегии 2020, соответственно не проводится анализ причин их недостижения, в том числе ошибок в работе министра Д. Ливанова.

Все это говорит об отсутствии реально действующего института персональной ответственности министра науки за достижение показателей государственного плана научно-технологического развития. Это имеет место, прежде всего, в силу неразвитости формального института такой ответственности. Так, персональная ответственность профильных чиновников за недостижение целевых индикаторов стратегий развития науки и технологий не прописана в самих этих стратегиях.

Разговор о введении соответствующего института идет в кругах, близких к российскому руководству. Данную идею активно озвучивает Экспертный совет

при Правительстве РФ. Еще в докладе Совета «Развитие инноваций в России» (2014) предлагалось ввести прямую ответственность вице-преьера по инновациям за достижение результатов стратегии инновационного развития [12, с. 12]. На заседании Совета (26 января 2016 г.) управляющий директор «Бостон Консалтинг Групп» В. Бутенко, отметив неактуальность Стратегии 2020, призвал наметить новые, реалистичные, но амбициозные цели, указав ответственных за их достижение лиц [13].

Но введение рассматриваемого института продолжает тормозиться. Само слово «ответственность» неохотно приживается на страницах документов, регламентирующих научно-технологическую политику государства. Так, эксперты установили, что в тексте постановления об организации проектной деятельности в Правительстве РФ нет «лица, ответственного за реализацию проектов», т.е. не оговаривается, кто будет отвечать за то, что «мечты о проектах не сбудутся», а само слово «ответственность» прозвучало лишь один раз при указании, что руководители ФОИВ и их подразделений несут персональную ответственность за создание благоприятных условий для эффективной проектной деятельности работников [14].

Конечно же, важнее введение реального института соответствующей ответственности. Такой институт в нашей стране может функционировать и в отсутствии формального института – в силу политической воли руководства.

Литература

1. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (утв. Президентом РФ 30 марта 2002 г. № Пр-576 / ГАРАНТ. – URL: <https://base.garant.ru/12127915/> (дата обращения: 01.08.2019).
2. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года / Консорциум КОДЕКС. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/902367266> (дата обращения: 14.07.2019).
3. Лебедев К.Н., Лачкова В.К. Качество системы управления госсектором НИОКР и инноваций: попытки количественного анализа / Экономические науки. 2019. № 5(174). С. 36-44.
4. Правительство Российской Федерации. Распоряжение от 8 декабря 2011 года № 2227-р [Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года] (с изменениями на 18 октября 2018 года) / Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/902317973> (дата обращения: 29.07.2019).
5. Указ Президента РФ от 1 декабря 2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // ГАРАНТ. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71451998/> (дата обращения: 15.07.2019).
6. Медведев предложил уволить Министра образования Фурсенко / Рейтинг новостей TOP NEWS. 24.05.201. – URL: http://www.domvforme.ru/news_id_42774.html (дата обращения: 05.09.2019).
7. Стерлигов И. Надо ли увольнять Андрея Фурсенко? / Republic. 24.05.2019. – URL: <https://republic.ru/posts/1591160> (дата обращения: 04.09.2019).
8. Открытое письмо // Аргументы недели. № 9(250). 10.03.2011. – URL: https://argumenti.ru/education/n279/96471#comment_info (дата обращения: 05.09.2019).

9. Открытое письмо: Защитим отечественное образование от министра Фурсенко! // Аргументы недели. № 20(261). 25.05.2011. – URL: <https://argumenti.ru/education/n290/108359> (дата обращения: 05.09.2019).

10. Не допустим сокращения бесплатного дополнительного образования! / Новости образования. 10.08.2011 // <http://www.eduhelp.info/page/ne-dopustim-sokrashhenija-besplatnogo-dopolnitelnogo-obrazovanija> (дата обращения: 05.09.2019).

11. Козлов П., Прокопенко А. Дмитрий Ливанов отправлен в отставку / Ведомости. – URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2016/08/19/653770-dmitrii-livanov> (дата обращения: 05.09.2019).

12. Развитие инноваций в России: Доклад // Экспертный совет при Правительстве Российской Федерации, 2014. 74 с. (дата обращения: 01.09.2019).

13. Инновации: новая модель управления / Экспертный Совет при Правительстве Российской Федерации. 26.01.2016. – URL: <https://open.gov.ru/events/5514841/> (дата обращения: 03.09.2019).

14. Нифонтова М. В российском правительстве никто ни за что не отвечает / Yktimes.ru. Авторский взгляд. 27.10.2016. – URL: <https://www.yktimes.ru/politika/v-rossiyskom-pravitelstve-nikto-ni-za-cto-ne-otvechaet/> (дата обращения: 05.09.2019).

Л.Ф. Левина

*канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)*

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ВНЕШНИХ ЭКСТЕРНАЛИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Российской системе хозяйствования, как и любой другой, основанной на принципах рыночного механизма присущи внешние эффекты (экстерналии). Однако, проблеме наличия внешних эффектов не придается должного внимания в государственной экономической политике России. Как известно, внешние эффекты представляют собой воздействия на третьих лиц, не находящие отражения в цене и имеющие, в зависимости от направленности этого воздействия положительный или отрицательный характер. Издержки, которые не находят отражения в цене товара и возлагаются на третьих лиц, не принимающих участия в рыночных сделках, называются отрицательным внешним эффектом. Если же третьи лица получают дополнительную выгоду от деятельности, в которой не принимают непосредственного участия, то эта выгода является положительным внешним эффектом. В связи с наличием внешних эффектов возникает проблема своеобразных перекосов в хозяйственном механизме.

Проанализируем на примере природоохранного законодательства каким образом учитываются внешние эффекты в практике хозяйствования. Оказывается, что действующая в настоящее время в Российской Федерации нормативно-правовая база системы экологического регулирования даже не содержит понятия внешних эффектов. Вместо них в Федеральном законе об охране окружающей среды от 10 января 2002 года № 7-ФЗ используется термин «негативное воздействие на окружающую среду», под которым понимается воздействие хозяйственной и иной деятельности, последствия которой приводят к негативным изменениям качества окружающей среды. Также используется

термин «вред окружающей среде», под которым понимается негативное изменение окружающей среды в результате ее загрязнения, повлекшее за собой деградацию естественных экологических систем и истощение природных ресурсов, также применяется термин «ущерб». Организации, индивидуальные предприниматели и граждане, деятельность которых негативно сказывается на окружающей среде в настоящее время в России должны вносить экологические платежи, поступающие в бюджеты местного или федерального значения. Данные платежи не являются налогами. В настоящее время размер экологических платежей регулируются законом «Об охране окружающей среды». Взыскания с неплательщиков производятся в судебном порядке. За уклонение от уплаты экологических платежей в России действует только административная ответственность, но не уголовная. Основная часть этих платежей поступает местным властям и должна тратиться непосредственно на ликвидацию нанесенного ущерба. Так, например, в начале 2018 года Минприроды утвердило более 20 проектов по ликвидации экологического ущерба. В частности, в их рамках предполагалось ликвидировать или очистить более десятка свалок по всей стране. Проанализируем полученные результаты о включении внешних эффектов в хозяйственный механизм на основе основных положений природоохранного закона.

Первое, на что необходимо обратить внимание – это отсутствие самого термина «внешние эффекты» в действующих нормативно-правовых документах. Имеет место использование терминов «негативное воздействие на окружающую среду», «вред окружающей среде», взаимосвязь которых с понятием внешних эффектов не отражена. Эта терминологическая путаница практически игнорирует наличие третьих лиц, которые несут в данном случае негативные издержки от несоблюдения природоохранного законодательства.

Второй и не менее значимый аспект данной проблемы состоит в отсутствии учета выводов теоремы Коуза-Стиглера при регулировании внешних эффектов. Как известно содержание данной теоремы состоит в следующем: при нулевых транзакционных издержках и четком установлении прав собственности, независимо от того, как эти права собственности распределены между экономическими субъектами частные и социальные издержки будут равны. То есть мы видим, что в данной теореме причина возникновения внешних эффектов состоит в таком распределении прав собственности, которое способствует возникновению разницы между частными и социальными издержками. Выяснение и перераспределение прав собственности, способствующее решению проблемы наличия внешних издержек, может происходить путем переговоров вовлеченных в проблему заинтересованных лиц. При наличии спорных вопросов в качестве третьей стороны могут присутствовать представители судебно-правовой системы, например, для определения и защиты прав собственности. После установления прав собственности на соответствующие ресурсы и продукты, их владельцы могут сами их использовать (или не использовать) для производственной деятельности, либо предоставлять эти права за определенную плату заинтересованным лицам. В любом случае, все заинтересованные стороны вовлекаются в товарно-денежный оборот, что приводит не только к перераспределению имеющихся ресурсов, но и к росту общественного благосостояния. Примером отсутствия такого взаимодействия властей с «третьими лицами» является мусорный кризис или – системный экологический кризис, сложившийся в Российской Федерации в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО) в конце 2010-х годов. В 2017 году крайне обострилась, в акциях протеста приняло участие около 36 тыс. человек. В 2018 году социальная напряженность продолжала нарастать, значительно увели-

чило количество жалоб и социальных протестов, вызванных нарушением прав граждан на охрану здоровья. В начале 2019 года в 30 регионах России прошли масштабные «мусорные» протесты.

Среди населения, которое и представляет собой третью сторону, страдающую от отрицательного внешнего эффекта, сформировалась атмосфера недоверия к любым проектам, направленным на решение проблемы обращения с ТКО, отсутствие взаимодействия со стороны властей, невозможность высказаться, недоверие к информации являлись основными причинами недовольства. Граждане России остро реагируют на угрозы от объектов обращения с ТКО – десятки протестных выступлений, тысячи участников, перекрытие дорог имели нарастающую тенденцию к 2019 году. По мере нарастания кризиса росла вовлечённость гражданского общества, 16% населения относят мусорные свалки к числу наиболее острых экологических проблем. Меры, принимаемые региональными властями были недостаточными или не имели финансового обеспечения, ситуация, вплоть до возникновения кризиса игнорировалась.

Таким образом, очевидно, что проблема учета действия внешних эффектов в хозяйственной практике нуждается в теоретическом обосновании и учете теоретических выводов в законодательно-правовых актах.

Литература

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ (последняя редакция) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/
2. Путин рассказал, что ему лично приходится разбираться с проблемой свалок: новости : [арх. 11.08.2019] // РИА Новости : сайт. – 2016. – 22 ноября.
3. Левина Л.Ф. Многовариантность экономической политики государства и ее альтернативные издержки. Наука в современном информационном обществе. Материалы 12 международной научно-практической конференции, 2017. North Charleston, USA. С. 134-136.
4. Сазанова С.Л. Эволюционная экономическая теория фирмы. В сборнике: Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы XVIII Всероссийского симпозиума. Под ред. Г.Б. Клейнера. С. 138-140.

Е.М. Майбурд

канд. экон. наук, доц.

(США)

ДЖОН СТЮАРТ МИЛЛЬ И ЗАГАДОЧНЫЙ ЗАКОН Ж.-Б. СЭЯ

В заголовке заданы две темы. Насколько мне позволительно судить, в обеих названных областях нынешнее поколение экономистов России имеет довольно туманные представления. Не так давно, например, один из них написал в ФБ, что Дж. Ст. Милль придумал понятие «экономического человека». Этот пример показателен тем, что представляет мнение как бы всем известное, в проверке не нуждающееся. Людям даже не приходит в голову убедиться в ложности этого утверждения, сделав два клика в Гугле [3].

Другой пример. В недавно опубликованной книге «Ретроспектива экономической мысли» Павел Усанов объявляет ничтоже сумняшеся: «Милль

был скорее талантливым систематизатором, чем оригинальным мыслителем, что же касается его вклада в экономическую теорию, то он исключительно отрицательный».

Можно было бы не тратить бумагу на подобную чушь, если бы эти и другие явные глупости не получали сейчас широкого распространения – особенно, среди научной молодежи. Сему способствовало одобрение книги Усанова десятком вполне взрослых и заслуженных экономистов, включая двух член-корргов РАН. Думаю, мое впечатление о «туманных представлениях» достаточно обосновано.

Проблему усугубляет то, что в России обычно судят о Милле по его учебнику «Основания политической экономии», где он действительно выступает как систематизатор по преимуществу. Между тем, еще до выхода «Оснований» (1848) Милль выпустил в 1844 работу «Очерки о некоторых нерешённых вопросах политической экономии» (англ. *Essays on some unsettled Questions in Political Economy*). По мнению А.В. Аникина, там «содержится всё оригинальное, созданное Миллем в области политической экономии» [1]. Мой незабвенный учитель и друг в те годы был убежденным марксистом, но в данном вопросе это несущественно, и ему можно верить. В России эту работу Милля до сих пор никто не удосужился издать в переводе, и не знаю, читал ли ее кто-либо в оригинале.

Рассмотрение всех достижений Милля – задача не для данной статьи. Ограничусь здесь одним предметом.

В 1950 году Людвиг Мизес написал работу «Лорд Кейнс и Закон Сэя» [4]. В ней он, вероятно, первым предложил объяснение небывалому успеху теории Кейнса. Главное достижение Кейнса, указывает Мизес, лежит не в развитии новых идей, а «в уходе от старых», как он сам объявил в своем предисловии. Но – от каких это «старых»? Это известно: от идей классиков. Однако в истории экономической мысли известны идеи еще более старые. Такие, в преодолении которых развивалась классическая школа.

Когда-то, пишет Мизес, «если дела начинали идти плохо, то у среднего коммерсанта находились два объяснения: зло вызвано или недостатком денег, или общим перепроизводством». История экономической мысли может назвать множество имен старых авторов, разделявших такие наивные взгляды, продолжает он. Первую идею опроверг Адам Смит. Вторую – Жан Батист Сэй.

Смит и Сэй разрушили старейшую и весьма наивную идею бизнес-цикла, говорит Мизес. Они же стали первыми, на кого приверженцы старых и сомнительных идей направили свои атаки. Сисмонди и Мальтус выбрали Сэя, пытаясь спасти дискредитированные идеи. Сэй вышел победителем. Были приведены доводы, на которые противники Сэя ничего не смогли возразить.

«С тех пор, в течение всего XIX столетия признание истинности Закона Сэя стало отчетливым признаком экономиста, – говорит Мизес. – Авторы и политиков, которые объясняли все беды редкостью денег и отстаивали инфляцию как панацею, стали рассматривать не как экономистов, а как «денежных чудиков». И хотя борьба между сторонниками твердых денег и инфляционистами продолжалась еще долгое время, это уже не считалось борьбой различных школ в экономике. Это рассматривали как конфликт между экономистами и не-экономистами, между разумными людьми и невежественными фанатиками. И когда цивилизованные страны приняли золотой стандарт, дело инфляционистов казалось проигранным навсегда».

«Такая демонстрация может быть убедительной для государственного деятеля, который намерен добиваться длительного и устойчивого благосостояния своей страны, – пишет Мизес. – Но она не может подействовать на демагога, который озабочен только завтрашними выборами и нисколько не

обеспокоен тем, что будет послезавтра. Однако именно такого рода политики оказались у власти в наш век войн и революций».

Оставим сейчас в стороне Кейнса и теорию Британской Денежной Школы. Я хочу поговорить о Законе Сэя. Ибо, повторяю, у меня нет уверенности, что нынешние российские экономисты, включая молодое поколение, хорошо ориентируется в этом вопросе.

С другой стороны, с Законом Сэя хорошо знакомы все, кто изучал или просто читал «Капитал» Маркса, никто не подозревал об этом. Правда, Маркс честил Сэя в сносках, называя его «пустоголовым» и другими бранными словами. Он всегда прибегал к ругательствам в сносках, когда ему нечего было сказать по существу. Про Закон Сэя он даже не упоминает. Но суть этого закона Маркс, сам того не желая, прекрасно выразил набившей оскомину формулой: Товар – Деньги-Товар.

Закон Сэя звучит так: Продукты обмениваются на продукты.

К этому даются такие пояснения. Чтобы производители могли продать свои продукты, нужно, чтобы на эти продукты был предъявлен денежный спрос. Но откуда у покупателей деньги? Это выручка от продажи ими своих продуктов. Чтобы что-то купить, нужно прежде что-нибудь продать. Товарообмен, конечно, совершается через посредство денег, но суть остается той же, как и при бартерной торговле: продукты обмениваются на продукты (другая формулировка: товары покупаются за товары). Понятно, что одним из видов товара является труд, и цена его, в общем, определяется законом спроса – предложения на рынке труда.

Едва ли с этим стоит спорить. Положение настолько очевидно, что становится непонятным, из-за чего весь сыр-бор. Но это только исходное положение. Из него Сэй делает выводы, которые действительно можно считать его научной заслугой. Если часть каких-либо товаров, способных удовлетворить человеческие потребности, не находит покупателя, т.е. их произведено слишком много, значит, каких-то других товаров произведено недостаточно. Другими словами, если, скажем, у совокупности покупателей молока не хватает денег, чтобы купить все молоко на рынке, значит, эти покупатели (в сумме) не произвели достаточно своих товаров, чтобы выручить за них требуемое количество денег. «Каждый продукт, – пишет Сэй, – находит тем более покупателей, чем более растет число всех остальных продуктов».

Кризис перепроизводства согласно этим рассуждениям наступает не потому, что на рынке общее товарное предложение превышает общий денежный спрос, а потому, что каких-то товаров было предложено к продаже меньше, чем нужно. Неправильно распределен общественный труд по видам производства: что-то производится в избытке, что-то находится в дефиците. Чтобы были проданы все товары первого вида, нужно увеличить производство товаров второго вида. «Пока в обществе есть неудовлетворенные потребности, – пишет Сэй, – нельзя говорить, что продукты производятся в избытке». Но это как раз и означает, что общее перепроизводство невозможно. Всякое перепроизводство носит лишь частичный характер, поскольку на другом полюсе всегда должен обнаруживаться дефицит. Увеличьте товарное предложение на полюсе дефицита – и вы повысите денежный спрос на полюсе избытка.

Понятно, почему марксисты честили Сэя? Одним из лозунгов их пропаганды было указание на хронические «кризисы перепроизводства» при капитализме.

Против Закона Сэя, как напомнил Л. Фон Мизес, выступили С. Сисмонди и Дж. Мальтус. В качестве мемов, их доводы можно изложить так. Сисмонди: НЕДОПОТРЕБЛЕНИЕ. Мальтус: ПЕРЕНАКОПЛЕНИЕ.

Самым известным экономическим произведением Сисмонди стал трактат «Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению» (1819). Сисмонди делает акцент на положение трудящихся классов: постоянная (а не временная) бедность имеющих работу, массовая безработица в периоды промышленного спада и т.д. Верный адепт Адама Смита, Сисмонди понял, что изменения в экономике создали новую ситуацию и новые вопросы, на которые в книге Смита нет прямых ответов.

Сисмонди нашел в себе силы подвергнуть критике идеологию экономического либерализма. Бедственное положение рабочего класса в Англии заставило его пересмотреть свое отношение к полной свободе конкуренции. Естественный ход вещей, казалось, обрекал массы производительных работников на хроническую нужду, болезни и высокую смертность. Производимое богатство распределяется так неравномерно, что основным его производителям мало что достается.

Накопление капитала продолжается, говорит он, а вместе с ним растет товарный выпуск. Однако доходы рабочих растут намного медленнее, чем выпуск товарной продукции, и свое потребление капиталисты тоже уменьшают путем сбережения дохода ради накопления капитала. В результате суммарный спрос на потребительском рынке оказывается недостаточным, чтобы купить все произведенные товары. Возникает кризис перепроизводства – предложение не рождает адекватного спроса. Здесь Сисмонди прямо упоминает Сэя, называя его закон ошибкой.

В 1820 г. вышел первым изданием трактат Мальтуса «Принципы политической экономии». В главе 7 этой книги он оспаривает Закон Сэя.

«Нельзя сомневаться, – писал Мальтус, – что только соответственное стремление к потреблению может поддержать равновесие между спросом и предложением; и так же несомненно, что неумеренная страсть к накоплению богатств должна вести к тому, что продукты производятся в количестве, превышающем возможное потребление их...»

Законы накопления капитала, по мнению Мальтуса, напоминают законы размножения населения. Там необходимо обилие пищи, здесь – обильный денежный спрос. Как при недостатке пищи нелепо поощрять браки и размножение людей, так при недостатке спроса неуместно стимулировать накопление капитала. Ведь новые капиталы еще более увеличат предложение товаров.

Вспомним, однако, что для опровержения Закона Сэя нужно было показать неизбежность хронического перепроизводства, что не упустил заметить – кто?

«В числе ошибок, наиболее пагубных по своим прямым последствиям, – пишет Милль, – была безмерная важность, которую придавали потреблению. Эта цель под разными именами – неограниченный спрос, оживленное обращение, огромные траты денег, обильное потребление – понималась как главное условие процветания».

Метил в своих оппонентов, а угодил... Даже не верится. Но слушаем его дальше: «При нынешнем состоянии науки нет необходимости оспаривать эту доктрину в самых восхитительно абсурдных формах ее или приложениях. Никто больше не отстаивает полезность широких государственных расходов ради поощрения производства... В противоположность этим очевидным нелепостям, экономисты с триумфом установили, что потребление вообще не нуждается в поощрении».

В кого же он попал, уж не в самого ли Кейнса? Впрочем, это не случайное попадание. Лет через сто мишень Милля восстала из пепла – Кейнс открыто защищал политику меркантилистов XVII – XVIII веков и отвергал Закон Сэя. Поистине, нет ничего нового под солнцем. Поэтому доводы Милля не только не

устарели к нашему времени, но стали чуть ли не еще более актуальными в свете агрессивного этатизма наших дней.

Тот, кто сберегает свой доход, говорит Милль, не в меньшей степени потребитель, чем тот, кто свой доход тратит. Только потребление его – иного рода. По Миллю, сбережение, в общем случае, – это инвестирование. Сберегаемые средства идут на производительное потребление: на закупку капитальных благ, зарплату рабочим... Именно производительное потребление создает прибавку к национальному богатству. Оно создает новые порции товаров и, одновременно, создает новый спрос на рынке со стороны рабочих. К тому же сами производители предъявляют спрос также и на потребительские товары, увеличивая этим общий объем рыночного спроса. Попытки государства «поощрять потребление» нацелены на рост непроизводительного потребления и на ограничение сбережений.

На этом позднее Кейнс «поймал» классиков: сбережения делают одни лица, а инвестиции – другие. Сбережения свои люди несут в банк, инвесторы же идут в банк за ссудами. Поэтому одно не обязательно равно другому в общей сумме по стране. Однако это наблюдение отнюдь не отменяет Закон Сэя. И не было оно новостью для классиков – особенно для Стюарта Милля.

Последующие же рассуждения Милля были Кейнсом как бы (а, скорее всего, и вправду) не замечены. Но как раз здесь можно найти важные соображения о работе рынков. В любое время, говорит Милль, значительная часть капитала может оставаться без употребления. Годовое производство страны никогда не достигает размаха, какой был бы возможен, если бы были задействованы все ресурсы. «Это постоянное недоиспользование капитала есть цена, которую мы платим за разделение труда». Действительно, каждый производитель делает что-то одно на свой страх и риск, и никто не может сказать, сколько всего капитала должно быть задействовано в масштабе страны.

Дальше Милль все поясняет. «Периоды “кипучего спроса” – это периоды наибольшего производства. Только в такие периоды становится занятым полностью весь капитал страны. Но желать продления таких периодов не следует».

Почему? Потому что это нереально. Расчеты производителей и торговцев не могут быть точными. И оттого всегда какие-то товары будут в избытке, а какие-то – в недостатке. Следовательно, всегда какие-то группы производителей будут не расширять свои операции, а сжимать. «Если же все стараются расширять, это доказывает, что воцарилось всеобщее обольщение, – пишет Милль, предваряя теперь идеи Мизеса. – Обычная причина тому – общий рост цен (из-за спекуляций или денежной эмиссии), который внушает всем агентам рынка, что они становятся богаче». Производство действительно растет, пока постепенно и подспудно происходит обесценивание товаров. Но когда иллюзия рассеивается, открывается правда. Кто произвел слишком много своих товаров, должны снизить производство, если не пропасть совсем. А если в период высоких цен они понастроили фабрик и понаставили машин, они, «скорее всего, будут сокрушаться на досуге». То есть, часть капиталов общества пропадет, и производство вернется к нормальному уровню. Все это – почти чистый Мизес.

Так что же значит, общий кризис перепроизводства?

Что такое – «перепроизводство»?

Нет оснований говорить об общем кризисе, продолжает Милль. «Умами большинства коммерсантов, в неизбыточном качании, попеременно владеют беспочвенные надежды и беспочвенные опасения. Общая страсть покупать и общая опаска покупать следуют одно за другим с краткими интервалами. Исключая короткие переходные периоды, всегда имеют место или широкое

оживление бизнеса, или широкий застой. Либо у главных производителей почти всех ведущих отраслей так много заказов, сколько только они могут выполнить, либо у поставщиков почти всех товаров склады полны нераспроданных товаров».

В последнем случае обычно говорят, что имеется общее перепроизводство, напоминает Милль. И продолжает так. Экономисты, которые оспаривают возможность общего перепроизводства, не могут отрицать возможность или даже частое появление феномена, указанного выше. Поэтому на них лежит обязанность показать, что отвергаемое ими выражение «общее перепроизводство» неприменимо к ситуации, когда все или почти все товары остаются непроданными. То есть, им надлежит показать, что перепроизводство фактически относится к какому-то одному товару, лежащему на складах агентов, которые не могут его продать.

Следом Милль объясняет идею Закона Сэя (не употребляя этого выражения). Первый случай – бартерная экономика, в которой Закон Сэя выполняется автоматически. Второй случай – денежная экономика, где деньги служат только счетной единицей (Милль так не выражается, но смысл тот самый). Это фактически все та же бартерная экономика.

Третий случай, наиболее близкий к жизни, когда между продажей товара неким лицом и его же покупкой другого товара на вырученные деньги может иметь место разрыв во времени. Хотя в принципе продажа сделана только ради покупки, он не обязательно что-то покупает немедленно и «следовательно, когда он увеличивает предложение одного товара, он не увеличивает немедленно спрос на другой товар. Когда продажа и покупка отделены одна от другой, очень даже может случиться, что в какой-то момент времени общая склонность как можно скорее продать сопровождается равно общей склонностью как можно дольше задержать покупки. Это действительно и есть тот самый случай, который называют периодом общего перепроизводства. И после достаточных пояснений никто не будет оспаривать возможность общего переизбытка в указанном смысле слова» (курсив мой – ЕМ).

Когда налицо общая страсть продавать и общая нерасположенность покупать, многие виды товаров остаются непроданными долгое время. «Те, кому нужно как можно быстрее найти рынок для своих товаров, продают их по сильно заниженной цене. Имеет место стагнация для тех, кому не обязательно продавать, и бедствие для тех, кому это необходимо».

Чтобы показать невозможность переизбытка всех товаров, говорит Милль, нужно рассматривать деньги как товар. «Ибо невозможно допустить, что одновременно может быть переизбыток и товаров, и денег. Но те, кто утверждает наличие переизбытка всех товаров, никогда не предполагают деньги одним из товаров. Они поэтому говорят не об избыточности, а о недостаточности средства обмена. То, что они называют общим переизбытком, это не избыточность товаров относительно товаров, но избыточность всех товаров относительно денег» (курсив мой – ЕМ).

Невозможно не восхититься глубиной и элегантностью рассуждений Милля. Глядите, как он предвосхищает понятие о предпочтении ликвидности, играющее важную роль в теории Кейнса. Все сводится к тому, пишет он, что в такой особенный период времени люди вообще, из-за ожиданий, что им придется встретить какие-то внезапные запросы, предпочитают лучше владеть деньгами, чем любым другим товаром. Следовательно, деньги в цене, на них есть спрос, в то время как почтение к другим товарам сравнительно снижается. В крайних примерах, деньги накапливают в больших количествах и придерживают; в случаях более умеренных люди просто отсрочивают расставание с ними... А результатом становится то, что все товары падают в цене или вообще перестают продаваться.

«Очень важно заметить, однако, что избыток всех товаров – в единственно возможном смысле слова – означает только временное падение их ценности по отношению к деньгам. Предположить, что рынки всех товаров могут быть переполнены в каком-то другом смысле, означает абсурдное допущение о том, что товары могут падать в ценности относительно самих себя» (курсив мой – ЕМ).

Все теперь с «общим перепроизводством»? Не совсем. Еще остается довод о перенакоплении капитала. Не упоминая имени Мальтуса, Милль говорит про «доктрину о том, что страна может накапливать капитал слишком быстро, и что общая продукция, возрастая быстрее, чем растет спрос на нее, приносит беду всем производителям». Как ни странно, пишет Милль, это было почти общепринятой доктриной лет тридцать назад, «и заслуга тех, кто ее опроверг, намного больше, чем можно было бы предположить ввиду явно очевидной ее абсурдности, если ее высказать в ее наивной простоте». Видимо, «заслуга» – это о Банковской Школе.

Верно, что если бы все нужды всех обитателей страны были удовлетворены, никакой добавочный капитал не нашел бы применения, продолжает Милль, но тогда никакой капитал бы и не накапливался. «Покуда остается любой человек, не обладающий – не будем говорить о необходимом для жизни – даже самым изысканным предметом роскоши, но желающий работать, чтобы этим предметом владеть, существует применение для капитала. Нет большей химеры, чем страх, что накопление капитала создаст бедность, а не богатство... И нет большей правды, чем то, что именно продукты создают рынок для продуктов, и что каждое увеличение производства – если оно распределяется без просчетов среди всех видов продукции в пропорции, диктуемой частным интересом, – создает, вернее, образует себе собственный спрос» (курсив мой – ЕМ). Вот над чем посмеялся потом Кейнс...

Суть данного учения, подытоживает Милль, заключается в том, что не может быть постоянного (читай: длительного) избытка производства или накопления. «Правда, при этом нужно допустить, что, как возможен избыток одного отдельного товара, точно так же это возможно и в отношении всех товаров, – но вследствие не перепроизводства, а из-за недостатка коммерческой уверенности». Идея Милля ясна: явление, называемое «общим перепроизводством», может возникнуть в плане краткосрочном, но не в долгосрочном. Говоря иначе, хронического перепроизводства быть не может. Это ошибка в распределении ресурсов, которую рынок скоро исправляет.

Таким образом, Милль ясно показывает, что классикам были вполне вняты и сознавались ими многие вещи, игнорирование которых приписывали им иные позднейшие ученые. Прежде всего, это относится к периодическим кризисам, явление которых четко вписывается в классическую парадигму. Позднее ученые определенного уклона, особенно кейнсианцы, утверждали обратное. Но это было, скорее, следствием явления, которое я у себя в книге назвал ученым невежеством – общее понижение уровня экономической мысли. Фактически была потеряна способность понимания определенных глубоких вещей, вследствие чего, как указал Хайек, многие достижения экономической мысли прошлого были просто утрачены [2].

Литература

1. Аникин А.В. Джон Стюарт Милль // Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 2-е изд. М.: Политиздат, 1975.
2. Hazlitt, Henry. The Failure of the "New Economics", 1959.
3. https://en.wikipedia.org/wiki/Homo_economicus#History_of_the_term
4. Mises, Ludwig von. Lord Keynes and Say's Law. The Freeman. October 30, 1950.

Д.К. Максимов
преподаватель
К.Е. Ларин
студент
Д.А. Мунгалов
студент
(ГУУ, г. Москва)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА НОВОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ

Новый Шёлковый путь (НШП) – это проект, предложенный Китайской Народной Республикой (КНР) осенью 2013 года. Сам по себе НШП представляет объединение двух проектов: «Экономического пояса нового Шёлкового пути» и «Морского Шелкового пути XXI века» под единой концепцией «Один пояс – один путь» (Дьяконова, Шарипов, 2018, с. 20). Китай продвигает данный проект не просто как возрождение Древнего Шёлкового пути, транспортного маршрута между Востоком и Западом, но как масштабное преобразование всей торгово-экономической модели Евразии, и в первую очередь – Центральной и Средней Азии (Шарипов, 2018, с. 806).

Можно говорить о проекте «Один пояс – один путь», как об особом дипломатическом инструменте мягкой силы для продвижения так называемой «китайской мечты» Си Цзиньпина о «восстановлении» прежнего и законного места Китая как мировой державы (Spanger, 2016, с. 15).

В рамках данного проекта были намечены новые направления для китайской торговли и инвестиций, которые не только улучшат связи Китайской Народной Республики с Европой, но будут содействовать макроэкономическим приоритетам Китая и его интеграции в мировую экономику (Mapping China's New Silk Road Initiative).

Новые транспортные коридоры более чем в 2 раза должны сократить сроки перевозки грузов из Китая сухопутным путём (Винокуров и др., 2018, с. 11). Это позволит существенно оптимизировать поставки и удешевить многие китайские товары, укрепить положение Китая на европейских и азиатских рынках, а также занять новые рынки в Африке и на Ближнем Востоке (Крицкая, 2018).

Фактически это является предложением нового варианта глобализации, прокладывая прямой путь взаимодействия между Азией и Европой, к которому могут присоединиться страны, желающие сотрудничать во имя роста экономики, производства и торговли (Крицкая, 2018). При этом уделяется внимание и развитию внутри страны. Нет сомнений в том, что Азии нужна инфраструктура. Азиатский банк развития (АБР) недавно увеличил и без того очень высокие оценки объема финансирования инфраструктуры, необходимого в регионе, до 26 триллионов долларов США на период следующих 15 лет, или 1,7 триллиона долларов США в год (García-Herrera, 2017, с. 13). Особенностью инициативы «Один пояс – один путь» является то, что она направлена на удовлетворение насущной потребности в инфраструктуре, особенно транспортной и энергетической. И для реализации проекта, предположительно, финансирование будет осуществляться благодаря огромным финансовым ресурсам Китая (García-Herrera, 2017, с. 13).

По состоянию на весну 2019 года, Китай подписал соглашения о сотрудничестве в рамках инициативы «Один пояс – один путь» со 126 странами,

одной из которых является Россия, и 29 международными организациями (Проект "Россия-Китай: главное").

Причины создания НШП:

Помимо развития геополитических отношений, развития мировой торговли путем развития инфраструктуры всех стран-участниц, а также укрепления позиций на мировом рынке, Китай преследует наиболее серьезные личные интересы в создании этого проекта. Благодаря проекту Пекин хочет решить проблемы с более бедными регионами на западе КНР (к примеру, Синьцзян). Создание Нового Шёлкового пути должно поддержать оживление национальной экономики Китайской Народной Республики (Bruce-Lockhart, 2017).

Такой серьёзный проект открывает большие возможности, как для Китая, так и для стран-участниц, одной из которых, как уже упоминалось, является Россия. На наш взгляд, перспективно участвовать в столь глобальном проекте 21-го века.

Однако, спустя шесть лет с момента принятия решения о взаимодействии по данному вопросу между РФ и КНР, существенных сдвигов не произошло.

Было подписано большое количество меморандумов о намерениях, на проведение презентаций, роуд-шоу, на обмен бизнес-делегациями, на участие правительственных чиновников в форумах и конференциях, посвященных новому Шёлковому пути (Фаляхов, 2019), но строительства на территории России пока не началось в том объёме, в котором планировалось.

На сегодняшний день можно выделить некоторые практические результаты в этом проекте для России. Прежде всего, это две крупные инвестиции в российские проекты со стороны Фонда Шёлкового пути, а именно: приобретение 9,9% акций в проекте компании НОВАТЭК по производству сжиженного природного газа «Ямал СПГ» 11 и выкуп китайской компанией Sinopec, а также приобретение Фондом Шёлкового пути 10% российского нефтехимического холдинга «Сибур». В данном случае сотрудничество с Китаем больше необходимо российской стороне, а не наоборот (Крицкая, 2018).

Одним из меморандумов было соглашение о постройке Евразийского высокоскоростного транспортного коридора Москва-Пекин, включающего приоритетный проект высокоскоростной магистрали (ВСМ) Москва-Казань. Этот меморандум включал в себя сотрудничество в области проектирования, строительных работ, обслуживания, поставки оборудования, инвестирования и финансирования проекта. Однако, появилась информация о том, что президент Владимир Путин посчитал нецелесообразным постройку ВСМ Москва-Казань из-за отказа китайской стороны вкладывать деньги, т.к. не удовлетворена договоренностями с Россией. А для РФ затраты более чем в 1 трлн. рублей при низком пассажиропотоке будут не окупаемыми (Газета.ru, 2019). В марте 2019-го года стало известно, что проект требует дополнительных договоренностей и путей решения (ТАСС, 2019).

Меморандум о сотрудничестве в этой сфере был подписан 13 октября 2014 года, но только в сентябре 2017 года бумажный вариант проекта был сдан на экспертизу. В то время как уже 30 октября 2017 года было официально запущено железнодорожное сообщение по маршруту Баку-Тбилиси-Карс, которое станет частью «Нового Шёлкового пути», соединив Китай и весь восточный регион с Европой, в том числе через оперативно построенный турецкий тоннель под Босфором, и что важно, – в обход России. Это серьезный сигнал к тому, что если Россия не предпримет активных действий, то она, вполне вероятно, может потерять внушительную часть предоставленных ей возможностей в рамках инициативы «Один пояс – один путь» (Крицкая, 2018).

Альтернативой ВСМ Москва-Пекин (куда входит Москва-Казань) могла бы, конечно, стать Транссибирская магистраль. Но это опять же будет не совсем практично, поскольку Транссиб загружен российскими грузами, а также имеет низкую пропускную способность и недостаточную скорость движения (Фаляхов, 2019).

Поскольку Россия больше заинтересована в положении транзитного государства, то при решении конкретной проблемы нужно все-таки больше учитывать мнения и желания Китая, так как своими средствами соответствующую инфраструктуру мы развить не сможем. Но и китайской стороне тоже стоит немного изменить вектор экономических намерений в отношении России в рамках проекта НШП, поскольку уже более 10 лет мы стремительно стараемся развивать добрососедские и дружеские отношения. И в перспективе мы должны быть заинтересованы исключительно в росте благоприятных взаимоотношений, тем более в решении подобных серьезных вопросов в рамках масштабного проекта как Новый Шёлковы путь.

Литература

1. Дьяконова М.А., Шарипов Ф.Ф. Китай и Афганистан в рамках Нового Шелкового пути / Вестник университета. 2018. № 5. С. 20-23.
2. Шарипов Ф.Ф., Дьяконова М.А. Новый шелковый путь. Из Китая в Россию через Афганистан / Ломоносовские чтения-2018. Секция экономических наук. Цифровая экономика: человек, технологии, институты. Сб. тезисов выступлений. 2018. С. 806-809.
3. Spanger H.-J. Russia's Turn Eastward, China's Turn Westward: Cooperation and Conflict on the New Silk Road / #47 Valdai Papers. 2016. URL: <http://valdaiclub.com/files/11422/>
4. Mapping China's New Silk Road Initiative. URL: <https://www.forbes.com/sites/ckgsb/2015/04/08/mapping-chinas-new-silk-road-initiative/#3fd1ae35433c>
5. Винокуров Е.Ю., Лобырев В.Г., Тихомиров А.А., Цукарев Т.В. / Транспортные коридоры Шелкового пути: анализ барьеров и рекомендации по направлению инвестиций. СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2018. 50 с.
6. Крицкая М. А. Экономическое взаимодействие России и Китая в рамках концепции «Нового Шелкового пути» / nauka.me. 2018. Вып. 4 URL: <https://nauka.me/s241328880000139-6-2/>
7. García-Herrer A. China Can't Finance "Belt and Road" Alone / Navigating the New Silk Road Expert Perspectives on China's Belt and Road Initiative. Oliver Wyman Companies / Asia Pacific Risk Center. URL: https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2017/aug/Navigating_The_New_Silk_Road.pdf
8. Проект "Россия-Китай: главное". "Один пояс и один путь" помогает в создании открытой мировой экономики. URL: <https://ria.ru/20190427/1553116035.html>
9. Bruce-Lockhart A. China's \$900 billion New Silk Road. What you need to know. 2017. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2017/06/china-new-silk-road-explainer/>
10. Фаляхов Р. Новый Шелковый путь: почему Россия остается на обочине, 2019. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/09/26/12684103.shtml?updated>
11. Газета.ru. Мечты разбиваются: Кремль против магистрали Москва – Казань, 2019. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/03/29/12271790.shtml>
12. ТАСС. В Кремле опровергли сообщения о том, что Путин против строительства ВСМ Москва – Казань, 2019. URL: <https://tass.ru/ekonomika/6273256>

Г.С. Матвеев
аспирант
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АДАПТАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Институционализм – направление в экономической мысли, делающее главный акцент на анализе институтов. Институты, по Т. Веблену, это «привычный образ мышления, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго [1] (Speelman EN, Groot JCJ, García-Barrios LE, Kok K, van Keulen H, Tiftonell P 2014;31-44).

Институциональная среда варьируется от одних государств к другим силой регулирования экономики. Посредством действия институтов происходит либо сдерживание, либо стимулирование роста благодаря установленным более или менее строгим:

- налоговым процедурам;
- стандартам общения с государственными чиновниками (по затратам времени и ресурсов);
- законам регулирования права собственности (в том числе на землю);
- правилам защиты инвесторов (уровень развитости защиты инвесторов).

У институциональной среды могут проявляться такие её негативный неформальные проявления как коррупция, зависимость решения вопросов от политических связей, антиконкурентное поведение оппонентов, утаивание части бизнеса в целях сокрытия от государства прибылей, облагаемых процентом.

В связи с этим условия отклоняются от своего наименования среды со здоровой конкуренцией и ресурсы не могут распределяться эффективно, из-за действующей вне закона представителей определенной части рынка. Объектом институциональных отношений в условиях рынка становится промышленная организация как самостоятельный хозяйствующий субъект, созданное для производства продукции, оказания услуг, осуществления работ с целью получения прибыли. Интересным представляется исследование внутренней и внешней среды промышленной организации в ключе институционального подхода.

В случае применения инструментов институтов организация тем самым обеспечивает безопасность производимой продукции и вложений в развитие. Причем отдача от задействования институтов при решении организации следовать этому пути будет только расти по сравнению с начальным периодом применения их инструментов.

Организациям, функционирующим в условиях высокого динамизма бизнес-среды, для того чтобы продолжать получать прибыль, развиваться необходимо адаптироваться как изменяющимся условиям.

За долгое время развития капиталистических отношений выстраивание бизнес-процессов преимущественно претерпевало изменения по примеру самоорганизующихся структур, обладающих свойствами гибкости, изменчивости, свойствами противоположными бюрократическим.

Адаптивная организация обладает свойствами группового выстраивания труда, а также ориентирована выстраивать собственную деятельность на основе типизации свойств окружающей среды и конструировать в соответствии с ними организационные процедуры и глобальный план для их реализации.

Адаптивному управлению свойственно наличие соответствующего плана, который учитывает множественность вариантов развития ситуации, в соответствии с наступлением одного из них используется соответствующий вариант реализации этого плана.

Адаптивный потенциал системы, являющийся базой применения стратегии адаптации, выражается через способность индивидуумов, сообществ внутри организации, отдельных структурных единиц и в целом организации преобразовывать управление ресурсами, реагируя тем самым на существующие, предсказуемые и прогнозируемые в отдаленной перспективе факторы или воздействия.

Базой стратегии адаптации довольно часто являются усиленные сети контактов (повышенное социальное взаимодействие), преобразование структуры, диверсификация, улучшение инфраструктуры, ограничением изменения которых являются существующие ресурсы и потенциал организации.

Такая стратегия позволяет быть подготовленным к глобальным изменениям по всему миру, включающий климатические изменения, демографические изменения, динамику международного рынка, падение цен связанные с либерализации торговли падение цен связанная со стиранием границы между государствами и более всеобъемлющей торговлей. К дополнительным причинам-предпосылками для адаптации организаций служат прекращение поддержки государствами рынков, дешёвый импорт, а также налагаемые государствами взыскания, связанные с политикой защиты природных ресурсов и управлением экологической обстановкой (барьеры для добычи угля в ЕС) [2] (Клейнер Г.Б. 2019. С. 6-13).

Отметим также что отличает способные к адаптации организации это высокие темпы роста (выражающиеся как в росте прибыли, так и капитализации).

Для формирования адаптационных качеств промышленных организаций России очень высокое значение имеют институциональные эффекты, а также специфика среды стран с переходной экономикой. Негативным проявлением институциональных условий является использование организациями неформальных сетей (теневой сектор) и коррупции как основы улучшения собственных конкурентных позиций, так и в создании барьеров оппонентам для устранения конкуренции.

Либерализация уголовного права и улучшение качества судебной системы происходит очень низкими темпами, замена помещения под стражу предпринимателей домашним арестом почти не применяется, также мало действуют меры, защищающие бизнес при оперативно-розыскных и следственных мероприятиях, связанные с запретом проводить вмешательства в электронные средства хранения данных в ущерб предпринимателям при расследовании экономических преступлений.

Для государства важны организации с высокими качествами адаптации, поскольку они создают рабочие места, способствуют экономическому росту. Они ассоциируются с повышением стандартов качества выпускаемой продукции, ростом фондоотдачи, эффективностью трудовых затрат, а также способствуют экспорту, росту промышленности.

Что же является детерминантами, относящимися к институциональной среде, которая способствует адаптационным качествам организации. Отметим благодаря чему организация получает адаптационные качества и как на эти факторы адаптационных качеств влияют институциональные условия. Адаптационные качества образуются и совершенствуются в связи с инвестициями инновации и в связи с процессом по восприятию инноваций, организованном в фирме, а также благодаря внутренней транспортной инфраструктуре.

К параметрам институциональной среды в связи с воздействием на которые могут отличаться возможности для поддержания адаптационных качеств промышленных организаций, относятся следующие: защита рынка труда; административные препятствия для входа новых игроков на тот или иной рынок.

Интересным представляется такой взгляд на институты, который предлагает рассматривать их как одновременно и ограничения, существующие для упорядочения взаимодействия, так и источником возможностей в связи с существованием структуры, регламентов, выступающих в качестве гаранта безопасности в отдельных ситуациях.

Интересно выглядит разграничение формальных и неформальных институтов и установление путей влияния их на промышленные организации и, в частности, на их адаптационные свойства. В числе институциональных условий выделяют конституционные основы, нормативно-правовую базу предпринимательской деятельности (гарантии выполнения взятых обязательств, практика сертифицирования; правила входа на рынок, экспорта и импорта, требования предъявляемые к создаваемым предпринимателями минимально необходимыми условиями труда). К неформальным составляющим институтов можно относить взгляды и убеждения так называемые обычаи делового оборота, сложившиеся исторически.

Организация может обрести поддержку институтов, ведь немало из них, обладающих адаптационными качествами, сформировали их благодаря институтам, которые играют роль облегчающих связи инструментов, а также обеспечивающих защиту договорённостей.

В случае быстрых и непредсказуемых изменений в институциональной среде она начинает выступать не в роли созидающего, а в роли дестабилизирующего фактора. Частые изменения правил приводят к повышению затрат на получение точной информации и на обеспечение следования им. Это приведет к снижению предпринимательской инициативы, затем к устареванию бизнес-моделей, бизнес-идей (инновационности организации), а далее и к потере адаптационных качеств, что равносильно прекращению деятельности организации.

Особый интерес представляет взаимодействие формальных и неформальных институтов, перевес в одну или другую сторону зависит от простоты, организованности, адресности формальных институтов, делающих инвестиции прозрачными, в противовес той ситуации, когда рыночные отношения подчиняются неким негласным правилам.

Опыт стран с переходной экономикой показывает, что промышленные организации при наличии такого фактора, как неформальные институты, как минимум вынуждены, делать поправки на наличие такого явления и слоя отношений.

Существует иногда неразличимая грань, требующая искусства в отделении правомерного продвижения интересов организации от неправомерного (соотнесение вопросов лоббирования и превышения полномочий). Организация сможет считаться адаптирующейся, которая на этом непростом пути (пути золотой середины/умеренного/разумного сочетания) сможет не сделать ошибок, а сделав их правильно на нихотреагирует.

Литература

1. Speelman EN, Groot JCJ, García-Barríos LE, Kok K, van Keulen H, Tiftonell P. From coping to adaptation to economic and institutional change – Trajectories of change in land-use management and social organization in a Biosphere Reserve community, Mexico. Land Use Policy. 2014;41:31-44.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0264837714000787?via%3Dihub>

2. Клейнер Г.Б. Стратегическое планирование и развитие предприятий: пленарные доклады Девятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 10–11 апреля 2018 г. / под ред. чл.-корр. РАН Клейнера Г.Б. М.: ЦЭМИ РАН, 2019. С. 6-13.

3. Krasniqi BA, Desai S. Institutional drivers of high-growth firms: country-level evidence from 26 transition economies. *Small Business Economics*. 2016;47(4):1075-94.

4. <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11187-016-9736-7>

Я.С. Матковская

д-р экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

Л.С. Шаховская

д-р экон. наук, проф.
(ВолгГТУ, г. Волгоград)

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Название данных тезисов имеет многообещающий и, конечно, дискуссионный характер. Естественно, у читателя, а тем более у взыскательного цензора, возникнет вопрос, а существует ли эта институциональная теория коммерциализации инноваций, которую авторы данных тезисов предлагают развивать применительно к условиям цифровой экономики? Снимая этот закономерный вопрос, отметим, что дискуссия уже была инициирована авторами ранее, так как была опубликована в российских и иностранных изданиях, результаты докладывались на международных конференциях (следуя публикационной этике, указываем только три работы [6; 10; 11]). Авторы настоящей статьи, основываясь на идеях, высказанных в работах ряда иностранных ученых, таких, как М.Алле [1], Я. Грааф [2], Дж. Гэлбрейт [3], Р. Коуз [4], Р. Нельсон, С. Уинтер [7], Ф.Хаейк [8], Дж. Хикс [9], а также российских ученых – Иншаков О.В. (с соавт.) [12], Ледебева Н.Н. [5] и др., исходят из того, что цифровая экономика, создает условия для развития институциональной теории коммерциализации инноваций. Острота постановки проблемы неминуемо увеличивает число важных вопросов, один из них состоит в том, может ли заявленная проблематика получить статус «теории» и в чем ее суть, а другой – почему именно в условиях цифровой экономики развивается институциональная теория коммерциализации?

Концептуальное основание институциональной теории коммерциализации инноваций задает первоначальный глубокий смысл понятия «коммерциализации», который впервые был охарактеризован Дж. Хиксом как процесс, при котором «рыночная система проникает (или «колонирует») смежные «территории», к которым первоначально ее принципы были неприменимы или применимы лишь с трудом» [9, с. 134]. Иными словами, коммерциализация – это процесс рынокообразования, обусловленный освоением институтом бизнеса, с согласия институтов государства и общества, новых сфер

экономической деятельности. Но реализуется этот процесс путем формирования новых институтов (институтов коммерциализации), позволяющих агентам развиваться интенсивным способом посредством оптимизации (минимизации) их трансакционных издержек. Динамический характер описываемым процессам придает институт соглашений [5, С. 46, 83; 6; 11]: соглашения сначала формируются как отдельные акты, а затем преобразуются в институты социально-экономического развития (институционализируются, причем сначала они доступны только одним участникам, а позже, при условии их эффективности, они распространяются, а затем и рутинизируются (по Р. Нельсону и С. Уинтеру [7])). В целом, институциональная теория коммерциализации инноваций позволяет дать оценку закономерностям развития рынков, описывает стимулы и условия институционализации коммерциализации инноваций, рынообразования и социально-экономического и научно-технического прогресса [см. подр.: 6; 10; 11].

Вместе с тем актуален и вопрос об институциональной интерпретации самой цифровой экономики. Надо отметить, что институциональная теория, эволюционная по своей природе, уже давно служит наиболее универсальной когнитивной парадигмой научной оценки общественно-исторического, правового и социально-экономического развития. Осознавая всю ее глубину и сложность, одновременно, мы часто наблюдаем достаточно вольное обращение с аппаратом институциональной теории. Между тем, одно из самых больших достоинств институционализма, по сравнению с другими теоретическими подходами, состоит в том, что он предлагает не только универсальный, но и гибкий аппарат, который только неискушенному исследователю может показаться «размытым», в то время как в институциональной теории теоретические конструкции четко закреплены, а возможности применения ее аппарата и решения с ее помощью теоретических и практических проблем – безграничны. Подчеркивая концептуальные основы и методологический каркас институциональной теории, отметим, что необходим ответ и на вопрос о том, является ли цифровая экономика институтом? Ответ на него не однозначен. Да, является, но ровно в той мере, насколько экономика вообще может считаться институтом. Но следует ли рассматривать цифровую экономику как отдельный институт – вот еще один дискуссионный вопрос.

Действительно, наиболее известны понятия «экономических институтов» (наряду с правовыми, социальными и т. п.), но понятие «института экономики» не распространено, в то время как «институт права», «институт семьи» и т.п. являются распространенными понятиями. Но «экономические институты» и «институт экономики» не тождественные понятия, более того, первые подчинены вторым. И, если считается, что имеет смысл рассматривать понятие «института права» (и др.), то целесообразно рассматривать и понятие «института экономики». Этот институт является базисным по отношению к другим экономическим институтам, мы предлагаем считать его – протоинститутом. Вследствие этого, следуя логике Всемирного Банка, одним из первых разделивших экономику на «аналоговую» и «цифровую», можно полагать, что существует «институт аналоговой экономики» и «институт цифровой экономики», причем каждый из них располагает уникальными частными институтами. Таким образом, во-первых, цифровая экономика является особым институтом, который сосуществует параллельно с институтом аналоговой экономики, а во-вторых, логичным представляется применение разноуровневых понятий: мега-институтов, макро-институтов, мезо-институтов, микро-институтов, нано-институтов и для всех уровней, для которых начальная стадия – протоинститут Экономики (объединяющий в себе институт хозяйственных отношений, институт рынка и т.д.)

Между тем, в рамках каждой из экономик различного уровня, существуют и функционируют схожие по смыслу (наименованию), но не идентичные по своей природе институты. Например, в эпоху глобализации, когда конкуренция, как механизм функционирования рыночной экономики [8], заменяется политическими санкциями, что подрывает ее экономическую сущность, на всех уровнях хозяйствования, все чаще возникают новые межинституциональные соглашения, позволяющие как сохранять приоритет экономической мотивации к минимизации трансакционных издержек, так и уклоняться, при помощи институтов соглашений, от давления политических институтов. И эти институты каждый раз выступают как инновационные, а их коммерциализация имеет более высокий темп, чем продуцируемые политиками санкции. Таким образом, в том числе и в связи с этим, растет значение развития институциональной теории коммерциализации инноваций, а сама институциональная теория инноваций получает развитие в условиях цифровой экономики, как самостоятельная ветвь научного знания, поскольку, на всех уровнях объясняет закономерность формирования механизма соглашений между экономическими агентами по поводу использования инноваций, авторами которых, в цифровой экономике будет уже не только человек, но и созданный им искусственный интеллект. Но именно люди должны будут понимать его суть и возможности применения, поскольку сама цифровая экономика, основана на новых – инновационных знаниях, в каком-то смысле, и сама является инновацией для ее участников, что потребует совершенно новых подходов к институциональной теории коммерциализации:

- новые знания неизбежно примут форму инноваций – инновационных знаний, в которых деятельность человека будет представлять собой симбиоз гуманитарного и технического знания (по Гэлбрейту [3]);
- поскольку процесс приобретения знаний в разных поколениях имеет разноскоростной, а не одномоментный характер, эволюционный характер их передачи из поколения в поколение – неизбежен;
- процесс коммерциализации инноваций в среде субъектов хозяйствования, так же будет носить затяжной, но достаточно последовательный характер, ускорить который может только участие государства в создании институтов согласия между ними;
- роль государственных институтов при коммерциализации инноваций в условиях цифровой экономики не только не исчезнет, она будет возрастать, поскольку широкое применение искусственного интеллекта приведет к сокращению рабочих мест и изменению содержания деятельности в оставшихся, следовательно, это неизбежно вызовет: 1) переориентацию всей системы образования (и здравоохранения) на получение новых знаний оставшимися работниками; 2) изменится и сам характер рабочих мест, где участие человека с непосредственным объектом его деятельности, будет сведено к минимуму и переведено в автоматический режим;
- потребуется участие государства в создании и развитии новых инновационных институтов, таких как дистанционная занятость, что позволит работнику самому планировать свое рабочее время, а работодателю, инициировать создание совместных институтов с наемными работниками, под контролем государства, что уже сегодня говорит о необходимости нового понимания институтов трипартизма;
- коммерциализация инноваций в условиях цифровой экономики, неизбежно вызовет сокращение рабочего времени (дня, недели и т.п.), что само по себе так же означает инновационный подход к формированию новых институтов соглашений, что отразится в первую

очередь на институтах маркетинга, институте субъекта хозяйствования (фирме), на институтах труда, что потребует дальнейшего развития институтов гражданского общества, то есть опосредованного участия самого населения регионов России в коммерциализации инноваций через самообразование и самообучение, что невозможно без усиления институциональной роли самого государства;

- институты соглашений, как неформальные институциональные образования, будут возникать на всех уровнях хозяйствования, представляя собой разные по длительности существования неформальные институты, но в теории коммерциализации инноваций, они, скорее, будут играть положительную роль, поскольку в постоянно и турбулентно-меняющейся внешней среде деятельности, только реальная жизнь может доказать жизнеспособность того институционального ядра, которое в них заложено, и, которое будет, видоизменяясь, сохраняться в процессе всего жизненного цикла их существования;
- новое развитие получит и применение теоремы Р. Коуза [4].

Спецификой теории институциональной коммерциализации инноваций является, применительно к цифровой экономике: во-первых, ее инновационный, по сравнению с традиционной экономикой, характер; во-вторых, разная скорость институционализации процессов коммерциализации; в-третьих, неизбежный рост вмешательства государства в процесс формирования институтов и их смешанный, а не сугубо экономический характер.

Таким образом, потенциал цифровой экономики в развитии институциональной теории коммерциализации состоит в том, что она более динамична, подразумевает наличие многоуровневых взаимоотношений между институтами (группами институтов), более прозрачна с точки зрения возможностей образования новых соглашений и вообще цифровая экономика нуждается в теоретическом осмыслении происходящих в ней процессов, цифровое пространство, в отличие от пространства географического – оно не просто осваивается, а формируется путем реализации интересов к коммерциализации рыночных агентов. И именно здесь образуются эти институты и осуществляются соглашения в наиболее динамичном виде. А это дает возможности развития процессов коммерциализации и в аналоговой экономике, а значит и во всей современной экономике.

Литература

1. Алле М. Условия эффективности в экономике [Пер. с фр.]. М.: Науч.-изд. центр "Наука для общества", 1998.
2. Граафф Я. де в. Общественные издержки // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М: ИНФРА-М, 2004. 930 с.
3. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. 189 с.
4. Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.
5. Лебедева Н.Н. Институциональный механизм экономики России: сущность, структура, развитие. Изд-во Волгоградского государственного университета, Волгоград, 2002.
6. Матковская Я.С. Коммерциализация рыночных инноваций: противоречия и перспективы // Журнал Экономической теории. 2010. № 4. С. 93-101.

7. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000.
8. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭМО. 1989. № 12. С. 6-14.
9. Хикс Дж. Теория экономической истории. Пер. с англ. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2003.
10. Шаховская Л.С. Институты развития в реальном секторе экономики как условие синхронизации теории и практики // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 2. С. 28-33.
11. Шаховская Л.С., Матковская Я.С. На пути к формированию институциональной теории коммерциализации инноваций // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2011. № 5. С. 125-136.
12. Homo institutus – Человек институциональный: [монография] / под ред. д-ра экон. наук О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. 854 с.

И.М. Морозова
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ РОЛИ НОРМАТИВНО-ЦЕННОСТНЫХ СИСТЕМ В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *Статья посвящена рассмотрению ценностных систем как нематериального ядра хозяйственно-культурных типов и раскрывается их опосредующая и регулирующая роль в экономике.*

Ключевые слова: *ценности, иерархия ценностей, экономическая система, институт, мотивационный механизм.*

Объектом социально-гуманитарного, в том числе экономического, знания является человеческая деятельность, которая всегда целесообразна и ориентирована на ценности. Именно ценностное измерение отличает человеческое бытие от животного. У животных нет никакой свободы и никакого сознательного ценностного выбора.

Понятии ценности скрещиваются категории «качества» и «значения». Не все качества являются ценностями, а лишь те, которые имеют для нас положительное или отрицательное значение и логически обратимы. Так, ценность доброго предполагает противоценность злого, ценность красивого – противоценность уродливого и т.д. [4]. Существует много классификаций ценностей в зависимости от выбранных критериев, но все они отражают ценностную иерархию.

Традиционная классификация исходит из основных потребностей человека и разделяет все иерархически организованное «царство ценностей» на витальные, социальные и духовные. Витальные ценности делятся на витально-телесные и витально-эмоциональные. Последние связаны с потребностью душевной жизни в переживании позитивных эмоций. К социальным ценностям относятся оппозиции типа справедливого и несправедливого, благородного и низкого, успешного и неуспешного, социальной солидарности и вражды, свободы и произвола, богатства и бедности и т.д. Промежуточное положение между витальными и социальными ценностями занимают технико-технологические и

экономические ценности. Под духовными ценностями в этой классификации понимаются ценности красоты, добра, истины, святости, мудрости, любви.

С.А. Левицкий разделяет ценности по вертикали на три основных типа: до-личные, ценности персональные и ценности сверхличные [4, с. 230-239]. К до-личным ценностям, которые даются человеку «снизу», относятся биологические инстинкты и потребности (например, инстинкт самосохранения), психобиологические влечения, коренящиеся в подсознании (стихийное стремление к наслаждению), стремление к самоутверждению. Ценности персональные (личные и коллективные) – это ценности личного и коллективного блага (свобода, достоинство личности, солидарность и др.). Сверхличные ценности – все ценности, превосходящие ценность личности, которые должны быть предметом ее служения, то есть идеальные первоценности истины, добра и красоты. Другими словами – это познавательные, этические и эстетические ценности, между которыми существуют отношения координации, а не субординации.

П. Сорокин все многообразие ценностных систем разделяет на чувственные, идеациональные и идеалистические. К первым относятся ценности гедонизма, эвдемонизма, а также утилитарные ценности. Идеациональные – это высшие, абсолютные ценности, чуждые полезности и инструментальности, сверхчувственные и сверхрациональные. Идеалистические ценности представляют собой синтез первых двух [8, с. 430-431].

Главная функция ценностей в системе культуры, в том числе в хозяйственной деятельности, – ориентирующая и опосредующая. Они выступают основанием целеполагающей и оценочной деятельности человека, опорой, отталкиваясь от которой он совершает акты свободного выбора. Ценности выступают как механизм интеграции поведения, определяют масштаб жизнедеятельности человека и социума, перспективы их развития.

Каждая эпоха, каждый культурно-исторический тип, каждая социальная группа обладают своей особой системой ценностей. Соответственно, при переходе от одной эпохи к другой, от одного хозяйственно-культурного типа к другому, стратификация ценностей внутри ценностных пирамид претерпевает качественные изменения. Одна и та же ценностная категория может наполняться различным идеальным содержанием в разные исторические периоды, у разных народов и в разных социальных группах. М. Вебер рассматривал ценность как установку той или иной исторической эпохи, как свойственное эпохе направление интереса [2].

Нормативно-ценностная система общества – это своеобразный «кодекс добра и зла», набор ключевых истин, которых придерживается социум. Это иерархическое единство сознательных и бессознательных ценностей, норм и установок, отражающихся в поведении людей. В сфере экономических отношений эти нормы и ценности формируют «хозяйственное воззрение», мотивационный механизм хозяйственной деятельности [3]. Поэтому они выступают в качестве институтов, которые опосредуют отношения человека с самим собой, с другими людьми и с окружающей средой в процессе экономической деятельности (отношения «Я-Самость», «Я-Ты/Вы», «Я/Мы-Оно») [6, с. 62-69].

Соответственно, нормативно-ценностные системы определяют своеобразие экономических систем. В данном случае речь идет о фундаментальных системах экономики, «конкретно-реальным и конкретно-возможным воплощением» которых являются различные экономические порядки [6, с. 455]. Хозяйственная система – это совокупность и форма сочетания отношений, регулирующих производство и воспроизводство материальных условий жизни людей в обществе. В составе экономической системы можно

выделить системообразующие элементы, определяющие «лицо» данной системы, ее специфические особенности. От них зависят строение и внутренняя организация системы в целом, ее устойчивость по отношению к внешней среде. Они также определяют возможности саморазвития и движения экономической системы, общей иерархии ценностей, которая принципиально объективна, экономические ценности занимают подчиненное место. Однако, объективная иерархия ценностей может искажаться, когда служебные ценности возводятся в ранг самодовлеющих, например, абсолютизируются служебные ценности экономики и техники.

За каждой из фундаментальных экономических систем стоит определенная целокупность ценностных определенностей. Доминирующая система ценностей придает целесообразность, направленность и смысл экономической деятельности.

Для античной культуры характерно нераздельное слияние этического и эстетического идеалов. Поэтому выше всего в жизни ценились чувство меры, дающее ей гармонию и красоту. Идеалом человека был натуральный человек во всей полноте выражения своих естественных качеств. Хозяйство рассматривалось лишь как необходимое условие индивидуальной и общественной жизни, что предполагало подчиненное, соответствующее его значению место в постепенно поднимающейся лестнице человеческих стремлений. Разумная цель хозяйства была немыслима вне общей системы жизненных целей, объединенных в гармоническом созвучии.

Упадок эллинизма, становление христианской парадигмы сопровождались сменой ценностной доминанты. Средневековое мировоззрение определялось религиозной системой ценностей, направленностью сознания на трансцендентальные объекты, что определило специфику Средневековья. Происходит полное отрицание ценностей вещественности, телесности, чувственности. Понятие прекрасного сохраняется, но становится атрибутом духовного. В Средние века все сферы жизни насквозь пронизаны религиозной верой. «Даже организация экономики контролировалась религией, налагавшей запреты на многие формы экономических отношений, которые могли бы оказаться уместными и прибыльными, поощряя в то же время другие формы экономической деятельности, нецелесообразные с чисто утилитарной точки зрения» [8, с. 430].

В целом, культура и хозяйство преמודерна отличались органичностью, объективностью, самособранностью, глубиной [5]. В ценностной системе традиционного общества – как классической древности, так и Средневековья – хозяйство являлось одной из относительных ценностей, экономическая деятельность человека не имела самостоятельного, самодовлеющего значения, но регулировалась высшими, сверхэкономическими мотивами. Ключевое различие состояло в том, что языческой Античности был свойственен, по выражению С.Н. Булгакова «анти-экономизм», то есть внешний отказ от богатства, презрение к хозяйственной деятельности, отрицание ее не как факта, но как ценности. В противоположность этому, христианскому Средневековью свойственен «сверхэкономизм», внутренняя свобода от богатства («живя в хозяйстве, осуществлять свою свободу от богатства, подчинять его религиозноэтическим нормам») [1, с. 37-39,44].

Закат средневекового мира связан с разрушением идеациональной системы культуры [8]. Происходит системное переворачивание всех основ традиционного общества, господствовавшей ранее системы ценностей и утверждение на их месте принципиально новых критериев. В ценностной системе Средневековья постепенно, по выражению П. Сорокина, «начинают звучать новые мотивы»,

обретают вес ценности чувственно воспринимаемого мира [7, с. 487]. Основные идеи модерна связаны с десакрализацией ценностей. Его основной принцип – «светский и утилитарный» [8, с. 431]. Новое мировосприятие, проникнутое духом самоутверждения человека, подняло экономические значимости на уровень самодостаточной ценности, которой должны подчиняться все остальные. Высшей ценностью и критерием оценки даже неэкономических сторон жизнедеятельности стали экономический интерес и целесообразность. От всего, начиная с науки и кончая религией, требуется материальная польза и выгода.

На смену ценностям «сверх-экономизма» и экономической аскезы приходит концепция экономизма с известной сакрализацией хозяйства и движением в сторону потребительской цивилизации. Экономизм духовно зародился в гуманизме, который центр мыслительной конструкции вселенной вновь поставил человека, но человека самого по себе, оторванного от всех морально-религиозных оснований и предоставленного естественным влечениям. Язычество, некогда побежденное догматически, восторжествовало практически.

Ренессанс как реставрация античного начала поднял на щит веру в человека, в его бесконечные возможности в овладении природой. Место религиозной веры заняли разум и наука. Гуманизм возвел человеческий разум в ранг самодовлеющей ценности и меры всех вещей. Человек Возрождения принимается за активное участие в земном обустройстве бытия на фундаменте науки и техники.

Своеобразие экономики модерна составляет господство «формально-рационального начала» [2], в отличие от хозяйства традиционного общества, которое руководствуется ценностными критериями, лежащими за пределами того, что можно рационально подсчитать. Рационализируется способ ведения хозяйства, управление, образ мышления и образ жизни в целом. Наиболее чистое воплощение принципа рациональности, по Веберу, представляет собой наука.

Ценности науки и техники становятся во главе новой эпохи. Характерной особенностью модерна является идея бесконечного прогресса, рационализация всех аспектов жизни и ускорение ее темпа, новые системы контроля поведения человека, особое значение придается упорядоченности и измерению.

Постмодерн явился результатом предельного развития идей модерна. Мир постмодерна расцентрирован и отличается мозаичной динамикой ценностей и ориентаций. Этому соответствует разрушение всех иерархий, уравнивание высших и низших начал бытия и поклонение тем и другим. Место иерархии заменяет сеть в различных ее проявлениях, где нет ни верха, ни низа, ни центра, ни периферии, ни начала, ни конца, а всякая ценность относительна и заменяема другой. Происходит принципиальное размывание границ между рациональным и иррациональным, объективным и субъективным, между добром и злом.

Как следствие, для экономики постмодерна характерно качественное увеличение неопределенности, проявления хаоса, случайности, многовариантности и альтернативности. Общая неопределенность и неуловимость изменений порождает качественно новые риски.

Таким образом, доминирующая в обществе система ценностей формирует мотивы, детерминирует характер и формы организации экономической деятельности. Именно ценностные установки более всего определяют своеобразие тех или иных экономических систем.

Литература

1. Булгаков С.Н. Основные мотивы философии хозяйства в платонизме и раннем христианстве // История экономической мысли / под ред. В.Я. Железнова и А.А. Мануйлова. Т.1. Вып. 3. М., 1916. 75 с.

2. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. М.: Прогресс, 1990. 804 с.
3. Зомбарт Вернер. Строй хозяйственной жизни / В. Зомбарт. М.: Экон. жизнь, 1926. 134 с.
4. Левицкий С.А. Свобода и ответственность: «Основы органического мировоззрения» и статьи о солидаризме. М.: Посев, 2003. 464 с.
5. Морозова И.М. В поисках справедливого экономического порядка: корпоративная организация премодерна // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, КИЭП. 2019. № 5.
6. Рих Артур. Хозяйственная этика / Артур Рих; Пер. с нем. М.: Посев: Рос. фил., 1996. 809 с.
7. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика: исследование изменений в больших системах искусства, истины, этики, права и общественных отношений / П. Сорокин. Спб.: Изд-во Рус. христиан. гуманитар. ин-та, 2000. 1054 с.
8. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П. Сорокин. М.: Политиздат, 1992. 542 с.

А.А. Никонова
канд. экон. наук
(ЦЭМИ РАН, г. Москва)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ ЗАКОНА НЕОБХОДИМОГО РАЗНООБРАЗИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Закон необходимого разнообразия в социально-экономической системе

Распространение высоких технологий существенно меняет структурный профиль экономической системы, производственные отношения, характер инновационной деятельности, в то же время накладывает серьезные ограничения на инфраструктуру, среду функционирования субъектов создания и внедрения новых технологий, механизмы регулирования. По опыту Швейцарии, Швеции, США и ряда других технологически развитых стран, высокая степень соответствия входных условий и факторов закономерностям научно-технологического развития способствует получению системных эффектов в виде саморазвивающейся высокотехнологичной экономики. В странах с развитой рыночной системой это достигается при помощи прямых и обратных связей, сформированных в течение довольно длительного процесса эволюции субъектно-объектных отношений, институциональных систем, механизмов распознавания и приема сигналов рынка, адаптации и реагирования на изменение ситуации. В результате в таких странах сформировалась гибкая институциональная среда, обуславливающая институциональную готовность хозяйствующих субъектов к революционным технологическим сдвигам и благоприятствующая экспериментаторам, действующим в условиях непредвиденных подчас рисков.

Другими словами, в данном случае соблюдение закона необходимого разнообразия У.Р. Эшби [19] (интерпретируемого как «многообразие системы управления должна быть не ниже многообразия управляемого объекта») происходит через высокую степень адекватности правил игры и инструментов регулирования стремительно меняющейся экономике. Это сдерживает рост

неопределенности, возникающей неминуемо в процессе глобальной смены технологий, как Индустрия 4.0, и перехода к цифровому обществу. Многообразие в экономической системе можно трактовать как признак сложности. Упрощая жизнь экономики и общества в отдельно взятых аспектах, применение электронных технологий, рост открытости экономической системы, межграничный трансфер знаний и капитала усиливают неопределенность среды и увеличивают многообразие (и сложность) в экономике и её звеньях – способов производства, коммуникационных сетей, распределения эффектов (в т.ч. вертикального и горизонтального спилловера).

Особенности новой экономики усиливают дифференциацию социума, хозяйствующих субъектов и пространственную неоднородность экономической системы [18]), т.е. влияют весьма неоднозначно на секторальную и межрегиональную сбалансированность. Ситуацию можно поправить при помощи институциональных инструментов и государственного вмешательства. Однако в России это используется слабо или неумело. В связи с этим в результате цифровизации и открытости могут усилиться негативные эффекты мультиструктурных дисбалансов социально-экономической системы – в разрезе отраслей, территорий, страт гражданского общества. Во избежание этого стоит обратиться к постулатам системной экономической теории, развиваемой коллективом ученых ЦЭМИ РАН под руководством Г.Б. Клейнера [5, 6] и опираться на системное понимание экономики в совершенствовании институциональной среды и организационно-экономических механизмов научно-технологического развития

Гипотеза об институциональном несоответствии сложности системы

Серьезным барьером, тормозящим создание целостного экономического пространства и рост высокотехнологичных производств в России, является несоответствие сложности системы регулирования усложняющимся условиям экономической деятельности и объектам управления (предприятиям, производственным комплексам, инновационным кластерам, региональным системам). Требования системной экономической теории к соответствию системы управления управляемому объекту не ограничиваются сферой экономических воздействий, рычагов и стимулов, но включают в себя институциональные аспекты регулирования, институты и институции.

Модификация институциональной среды и управление научно-технологическим развитием экономики тесно связаны между собой. С одной стороны, трудности эволюционного порядка в переходе российской экономики к не сырьевой модели экономической системы обострили проблему несоответствия системному закону необходимого разнообразия [1] и породили, можно сказать, кризис управляющей системы и институционального обеспечения. (Об этом свидетельствуют нестыковки ведомственных решений и законодательных норм, перманентные поправки в стратегические решения, ручное вмешательство в хозяйственную практику, кадровые перестановки, коррупционные скандалы, верховенство «телефонного права», др.). С другой стороны, нерешенная проблема несоответствия сложности системы управления, институционального обеспечения и управляемых объектов существенно препятствует реализации поставленных правительством РФ задач создания технологичной экономики и технологического лидерства страны.

Вопросы несоответствия стратегического планирования и управления реалиям современной экономики и императивам технологического подъема РФ подробно исследованы автором в работах [8; 9]. В данной работе, выполненной при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-010-01028(а), внимание к

проблеме необходимого разнообразия сосредоточено на институциональной сфере. При участии государства она задает рамочные условия для создания знаний и технологий и трансляции их в экономику [4].

Увеличение масштабов высокотехнологического сектора экономики, переход к модели, базирующейся на интеллектуальных источниках и когнитивных факторах экономического роста означает усложнение экономической системы. Нарастание абсолютных объемов высокотехнологического экспорта и рост его доли во ввозе товаров и услуг рассматривается как один из путей трансформации экономической модели. В этих целях Правительство РФ приняло ряд документов, стратегий, программ, указов, направленных на создание регуляторной среды, благоприятствующей производителям, экспортирующим продукцию с высокой долей добавочной стоимости, и мотивирующей крупный, средний и мелкий бизнес к выходу на международных рынки технологичных продуктов. Насколько полно институциональные меры соответствуют требованиям новой экономики? Успевают ли они за изменениями в отношениях акторов, структурах связей, моделях бизнеса? Полагаем, что нет. Высказанные соображения дополним эмпирическим материалом с целью лучшего понимания вида и характера несоответствий в экономической системе, обоснования способов разрешения проблемы сложности, формулирования задач совершенствования институциональной поддержки высоких технологий.

Распределение господдержки инноваций и НИОКР

Прежде всего, приведем определенные признаки улучшения институционального обеспечения деятельности российских предприятий. В рамках указа Президента РФ и федеральных программ [7; 10, п.14; 17] создан механизм «одного окна» участника внешнеэкономической деятельности на базе АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ). Предусмотрены льготы, страхование, компенсация для несырьевых экспортеров, в основном, малого и среднего бизнеса. К 2020 г. заработает информационная система «одно окно», которая позволит экспортерам запрашивать в режиме «он-лайн» полный перечень услуг и функций органов государственной власти (контролирующих органов, РЭЦ, иных организаций в сфере экспортной деятельности), сократить трансакционные издержки, получить доступ к аналитике и квалифицированную поддержку консультантов и специалистов по различным аспектам, оперативно отчитываться по валютным операциям [14].

Другое дело, что в целом, господдержка высоких технологий и НИОКР охватывает не столь значительную часть предприятий обрабатывающей промышленности и распределена непонятным образом с точки зрения задач научно-технологического развития страны. Кроме того, практически все виды поддержки, в т.ч. со стороны государственных институтов развития, защиты прав на интеллектуальную собственность, патентования получают на практике в большей части крупные предприятия, нежели мелкие (рис.).

В национальном проекте «Международная кооперация и экспорт» [7] предусмотрено опережающее развитие приоритетных экспортных отраслей и предприятий, которые берут на себя обязательства на долгосрочной основе (до 2024 г.) наращивать объемы производства и экспорта своей продукции. Нефтепереработке уделяется внимание как одной из перспективных и экспортно-ориентированных отраслей национальной экономики, например, предоставляется доступ к механизмам льготного кредитования: размер субсидирования при помощи РЭЦ процентной ставки составляет 4,5% годовых; также предоставлено страховое покрытие, в частности, в проекте Ямал СПГ на сумму 3,6 млрд. долл. [15].

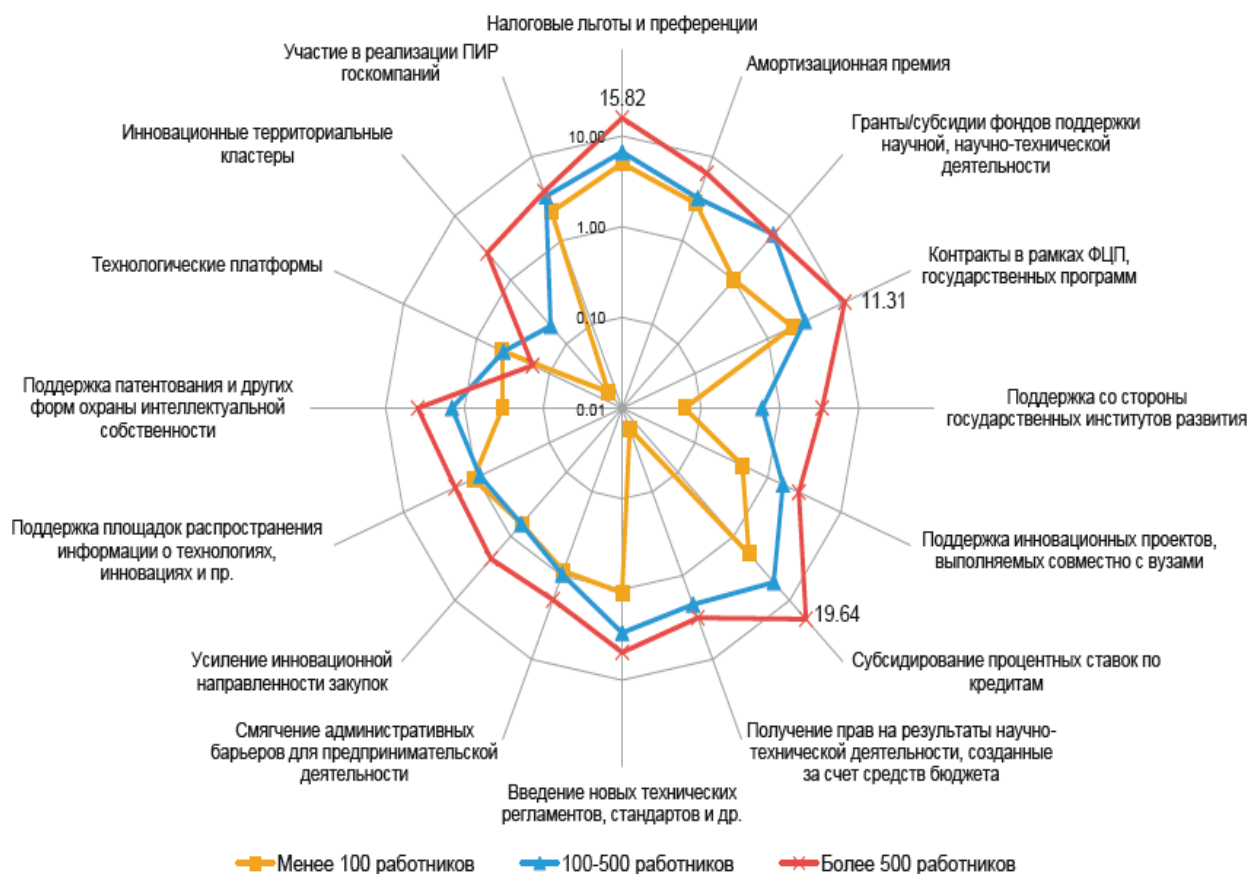


Рис. Распределение предприятий по размерам бизнеса в использовании мер государственной поддержки
Источник: НИУ ВШЭ [3, с. 22]

Там же, в нефтепереработке, наблюдается значительная инновационная активность [12]. Согласно эмпирическим данным [3, с. 21-22], отечественные предприятия весьма чувствительны к государственной поддержке инновационной деятельности. В то же время химия и фармацевтика, не менее сложные, чем нефтепереработка, демонстрируют примерно такую же инновационную активность, но в гораздо меньшей степени охвачены мерами поддержки. Причем, в ряде секторов, в т.ч. высокотехнологичных (полиграфическая промышленность), такой поддержки практически нет, но они и не активны в инновациях [Там же].

Проблемы «простоты» и «пустоты» институционального обеспечения

Усложняется мир, растет сложность технологий и вместе с этим неопределенность среды. Институциональные меры призваны снижать такие риски и создавать регулятивную среду, благоприятствующую инновациям и внедрению передовых технологий. Институциональное обеспечение научно-технологического развития РФ, рамочные «входные» условия для создания инноваций не дотягивают до нужного качества и оцениваются экспертами в целом на уровне 74-й позиции из 129; по качеству регуляторной среды РФ занимает 95-е место [21, р. 317].

В глобальной экономике уточняются подходы и формы инноваций. Так, инновация определена в [20, р. 20] как новый или улучшенный продукт или процесс (или их комбинация), который значительно отличается от предыдущих продуктов или процессов хозяйственной единицы и который стал доступен для

потенциального пользователя (продукт) или введен в эксплуатацию хозяйственной единицей (процесс). В таком случае роль институционального обеспечения высока в процессе создания инновации: требуется совершенствовать институциональное сопровождение как НИОКР, так и вывода новых разработок на рынок в зависимости от особенностей экономической системы и её окружения. В РФ слабость диффузии знаний (63-е место) и влияния их на экономику (77-е) [21, р. 317] – одна из причин технологической неконкурентоспособности – в значительной степени обусловлена ненадлежащей институциональной поддержкой на посевной стадии внедрения ОКР.

В РФ стратегические решения на макроуровне не имеют регулирующей силы: они попросту не исполняются, оставляя страну позади инновационных лидеров. Так, расходы на НИОКР в глобальной экономике растут быстрее мирового ВВП: они увеличились вдвое за 1996-2017; на 5,2% за 2017 г. [21, р. 6-7]. Но в РФ такие траты замерли на отметке 1,1% от ВВП [13, с. 395], несмотря ни на амбициозные цели «догнать» и «войти в пятерку», ни на заявленный рост отчислений на науку до уровня 1,77% ВВП, как декларировано в принятых ранее программных документах. В отличие от РФ, во всем мире растет число исследователей [21, р. 6]. Бессистемные реформы в РФ больше всего ударили по отраслям, связанных с экономикой знаний.

Формулировки большинства руководящих документов, относящихся к сфере науки и технологий, носят бессубъектный характер. Кроме того, Нацпроекты, стратегии, Доктрина энергобезопасности не содержат цельного будущего образа социально-экономической системы (как следствие методологической несостоятельности стратегического планирования), они сориентированы, скорее, на противодействие внешним угрозам, нежели на решение внутренних системных проблем и развитие, к которому страна привыкла за годы строительства социализма и подготовила соответствующий интеллектуальный задел. Судя по содержанию стратегических документов [11], сложные и поисковые фундаментальные разработки, являющиеся критичными для прогресса, не востребованы властью: ей нужен вал индексируемых публикаций, не выше того.

Пробелы и провалы институционального обеспечения касаются большей части ключевых условий и факторов создания знаний и технологий в РФ. Институциональное разнообразие отстает от роста сложности экономики знаний по нескольким направлениям:

- Примитивизация критериев научной и образовательной деятельности, связанная с реформированием науки, высшей и средней школы;
- Снижение запроса общества к качеству образования, интеллектуальному и духовному развитию;
- Снижение «высоты» шкал общественных и индивидуальных ценностей;
- Стагнация методов принятия решений на фоне принципиальных изменений хозяйственных единиц;
- Отставание в уровне профессионализма управленцев от управляемых лиц;
- Улучшение значений формальных индикаторов, измеряющих расширение использования цифровых технологий в обществе, не означает автоматического прогресса в качестве институтов и принятии решений. При сохранении прежних методик, методологии, организационных форм, рамочных условий, неподходящих для создания знаний, технологий и практического их применения, цифровизация увеличит пропасть между сложностью управляющей системы и сложностью экономики.

Выводы

1. В российской хозяйственной практике растущая сложность технологий и производственных процессов оказывается в тисках неадекватных им общественных отношений, способов управления, нормативно-правового регулирования, государственного вмешательства в экономику, форм и структур экономической деятельности. 2. Отсутствие научно-обоснованного методического обеспечения институциональных реформ и принятия решений на макро- и мезоуровне экономики ведет к нарушению системных принципов в планировании, управлении и реформировании экономики, совершенствовании институциональной среды, улучшении инновационного климата и инновационной культуры с целью повышения темпов и качества научно-технологического развития.

Как привести институты в соответствие с объектом регулирования

Спонтанная реализация принципа необходимого разнообразия и саморазвитие сложной системы взаимно обусловлены. Поэтому преодоление барьера сложности в управлении сферой высоких технологий (и, в целом, новой экономикой, которая усложняется как технологически, так и структурно) видится в создании и развитии инновационных экосистем (ИЭС). Для них характерны такие свойства как высокая адаптивность, целостность, связанность частей в единое целое, взаимное функциональное дополнение элементов при наличии их разнообразия и открытости к восприятию импульсов от внешнего окружения. В результате таких свойств достигается резистентность к неблагоприятным воздействиям, лучшая абсорбция прогрессивных инноваций, саморазвитие. В связи с этим ИЭС может служить средством активизации создания и распространения передовых технологий в разные сектора экономики.

Преодолеть проблемы необходимого разнообразия на базе ИЭС можно несколькими путями. Во-первых, в результате системных стратегий и программ, в разработке которых и в содержании реализованы системные принципы, включая соответствие объектам планирования и управления (подробнее об этом см. [8; 9]). В таком случае стратегические инструменты будут способствовать созданию и поддержанию ИЭС. Во-вторых, при помощи «правильных» (т.е. соответствующих объектам и ситуации) институтов развития, вплетенных в ткань ИЭС. В-третьих, на основе принципа ингрессии [2] в субъектно-объектных отношениях, в которых субъект управления становится настолько близок к объекту – живет его интересами, отождествляет его приоритеты в экономической деятельности со своими – что практически сливается с ним в смысле целеполагания, линии поведения, отклика на возмущения. Такая близость может осуществляться в разных формах – организационных, институциональных, экономических, исторически эволюционных. Возможны иные способы в комбинации друг с другом. В результате будет достигаться саморазвитие ИЭС и реализация закона необходимого разнообразия.

В российской практике всё иначе: субъекты входят в диссонанс с движением объекта, а зачастую – в антагонизм между собой, системой управления и институциональной средой. К последним феноменам можно отнести правовые нарушения. Не всегда, конечно, но нередко они являются следствием нарушения принципа необходимого разнообразия. В связи с этим следует направить меры государственной институциональной и экономической поддержки высоких технологий на формирование ИЭС, в частности, на устранение институциональных преград к формированию и саморазвитию ИЭС.

Нынешние «правила игры» не мотивируют ключевых акторов, прежде всего, бизнес, на эксперименты с передовыми технологиями. К чрезвычайно

значимым для занятия новыми технологиями условиям отнесем, помимо законодательства, общественные и личностные нормы и ценности [16]. Здоровье общества содержит мощный потенциал развития страны и личности, и оно должно стать предметом заботы государства в сложный период технологических и экономических пертурбаций.

Что касается общественной среды, усложнение жизни общества вступает в противоречие с упрощением установок и образцов поведения. Нужна мода на духовное развитие личности, научные знания, экспериментирование с новыми технологиями, закреплённая в соответствующих нормах, привычках, ценностях. Для этого формировать и поддерживать (институционально и экономически) склонность к принятию инновационных рисков, традиции новаторства, идеологию творческих достижений. Задача государства – сделать перезагрузку общественных отношений и установок, например, установок на добро, знания, и институционализировать их в программных документах, социальной и культурной политике.

Литература

1. Агафонов В.А. Кластерная стратегия и принцип необходимого разнообразия // Экономическая наука современной России. 2015. № 1 (68). С. 28-42.
2. Богданов А.А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: Кн. 1. / Редколл. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. / Отд-е экономики АН СССР. ИЭ АН СССР. М.: Экономика, 1989.
3. Гершман М., Кузнецова Т. Предпринимательский сектор науки: основные характеристики и проблемы регулирования. Роль крупных компаний в научно-технологическом развитии. М.: НИУ ВШЭ, 2016. С. 15-25.
4. Голиченко О.Г., Самоволева С.А. Государственная политика в национальной инновационной системе: теория и практика // Инновации. 2014. № 10(192). С. 83-94.
5. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и её приложения // Вестник Российской академии наук. 2011. Т. 81. № 9. С. 794-811.
6. Клейнер Г.Б. Системные основы цифровой экономики // Философия хозяйства. 2018. № 1(115). С. 131-143.
7. Международная кооперация и экспорт. Национальный проект. Утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам 24.12.2018. URL: <http://static.government.ru/media/files/5DAcgAdCvmlURPFBTU26DnVCXwMAkIOu.pdf>.
8. Никонова А.А. Системный анализ стратегии научно-технологического развития России // Экономическая наука современной России. 2019. № 1(84). С. 117-134. DOI: 10.33293/1609-1442-2019-1(84)-117-134.
9. Никонова А.А. Стратегия как комплекс соответствий в задаче создания цифровой экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2018. Т. 11. № 4. С. 9–23. DOI: 10.18721/JE.11401.
10. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/43027>.
11. О стратегии научно-технологического развития. Указ Президента РФ от 01.12.2016 № 642. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41449>.
12. Официальная статистика: Наука и инновации. Росстат. Офиц. веб-сайт. URL: <https://www.gks.ru/folder/14477>.
13. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2019.

14. Российский экспортный центр. Офиц. веб-сайт. URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/news/sistema-rets-odno-okno-pozvolit-eksporteram-operativno-otchityvatsya-po-valyutnym-operatsiyam/?navNum=&page=.

15. Российский экспортный центр. Офиц. веб-сайт. URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/news/produktsiya-neftegazovoy-otrasli-mozhet-rasschityvat-na-gosudarstvennuyu-podderzhku-v-ramkakh-natsio/.

16. Сазанова С.Л. Ценности и стимулы хозяйствования как факторы динамики института предпринимательства в России. М.: ГУУ, 2018.

17. Системные меры развития международной кооперации и экспорта. Приоритетный проект. Утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 30.11.2016 № 11). URL: <http://static.government.ru/media/files/di7eVwR0luRVFYWFvfeZnX31NSWNYQau.pdf>.

18. Федорова Е.А., Коркмазова Б.К., Муратов М.А. Спилловер-эффекты в российской экономике: региональная специфика // Экономика региона. 2016. Т. 12. Вып. 1. С. 139-149. Doi 10.17059/2016-1-10.

19. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. М.: «КомКнига», 2006.

20. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities Oslo Manual 2018 Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation/ 4th Ed. OECD Publishing, 2018.

21. The Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva: Cornell University, INSEAD, WIPO, 2019.

П.И. Опанасенко
студент

Е.Н. Быковская
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Цифровизация экономических процессов становится ключевым фактором конкурентоспособности стран на внутреннем и на мировом рынке. В её условиях внедряется множество технологических и институциональных инноваций. С переходом к новой экономике возникает необходимость иным способом управлять уже существующими институтами или создавать новые.

Современному развитию рынков характерно широкое применение технологических решений. Этому способствует высокая степень рыночной неопределенности, а также конкурентные риски, которые вызваны не столько экономическими факторами, сколько общественными и политическими тенденциями. Все это в совокупности создает институциональные условия, в которых происходит взаимодействия субъектов рынка.

Цифровизация экономики усиливает конкурентоспособность как традиционных секторов рынка, так и способствует уточнению стратегических направлений развития. Наличие четкой цифровой стратегии позволяет определить роль государства в контексте институционального регулирования на

информационном рынке как главного «игрока», определяющего базовые правила [1].

Можно выделить 4 вызова цифровой экономики для системы государственного регулирования:

Цифровой сектор, интернет и новые формы коммуникаций развиваются очень быстро. Возникают новые сервисы, которые требуют внимания регуляторов и новых подходов. Соответственно, вводимые законодательные нормы могут быстро терять актуальность и эффективность, что усиливает давление на регуляторы.

Происходит конвергенция медиа. Интернет, телевидение, мобильная связь оказываются все сильнее взаимосвязаны. Это влечет смещение рынков, которые традиционно регулировались отдельно, а также создает новые вызовы для антимонопольных органов. В Европейском Союзе уже отреагировали на этот вызов, объединив контроль за телекоммуникациями и радиовещанием в одном надзорном органе.

Децентрализованная природа интернета и цифровой экономики, отсутствие в ней явных географических границ создает проблемы юрисдикций и согласованных регуляторных подходов в различных странах.

Переход к цифровой экономике должен сопровождаться максимальным стимулированием выпуска и экспортной экспансией. Иначе цифровизация за 12 лет «высвободит» 12,5 млн работников. Ухудшение демографической ситуации абсорбирует только 1,5 млн из них. Для остальных остро встанет проблема занятости. По мнению исследователей, если власть не успеет подготовиться, то вскоре она окажется перед непростым выбором: допустить социальный кризис или остановить развитие из «социальных» соображений [2].

В решении задач, связанных с экономическим развитием, повышается общественная роль, которая отражает позицию аудитории относительно эффективности функционирования внутренних политических и экономических институтов. На первое место в данном случае выходят механизмы цифровой экономики, обеспечивающие обратную связь.

Цифровая эпоха не только возложила новые обязанности на государство, а также дала новые возможности, реализация которых происходит посредством формирования новых, электронно-сетевых институтов. Таковыми являются электронное правительство, электронная демократия, политический краудсорсинг, политический флешмоб и другие. Новые возможности прямого общения с народом, общественными организациями, бизнесом, интеллектуальными сетями, внешним миром получили название «электронное правительство» [3].

Цифровизация экономики в последние несколько лет стала важным направлением для поддержания национальных интересов, информационного и технологического суверенитета, а также конкурентоспособности страны на мировом рынке. Направление «Цифровая экономика» включено в перечень основных направлений стратегического развития Российской Федерации до 2018 года и на период до 2025 года, а также в Стратегию развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы. Органам законодательной власти необходимо технологически и институционально перестроить систему управления экономикой, устраняя от ресурсов неэффективные предприятия и помогая передовикам осваивать новейшие технологии и внедрять инновации в производственный процесс. Развитие робототехники в стране – задача, требующая глубокого системного и институционального подхода.

Литература

1. Цифровая экономика и пути ее развития // webeconomy.ru URL: <https://www.webeconomy.ru/index.php> (дата обращения: 20.10.2019).
2. Быковская Е.Н., Харчилава Г.П. Institutional aspects of the demografics problem // Львовские чтения – 2019: сб. статье VII Всероссийской научной конференции. – М.: Издательский дом ГУУ, 2019. С. 91-93.
3. Цифровая экономика как институциональная среда транзакционных издержек участников российского рынка // creativeconomy.ru URL: <https://creativeconomy.ru/lib/38812> (дата обращения: 20.10.2019).

В.Г. Орлова

канд. экон. наук, доц.
(ЮФУ, г. Таганрог)

Р.М. Качалов

д-р экон. наук, проф.
(ЦЭМИ РАН, г. Москва)

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПОДСИСТЕМЫ ПОРТОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

В России, как и везде в мире вблизи почти любого морского порта существует некоторая промышленная зона, однако функционирование и успешное развитие работающих и создаваемых на территории портово-промышленных комплексов (ППК) предприятий сдерживается в нашей стране неразвитостью соответствующей институциональной среды [11]. Фактически в этой сфере действует только один законодательный акт – Закон о морских портах [4].

Однако, как показывают исследования [1, 8], институциональное обеспечение развития производственного комплекса ППК требует системной доработки. На основе выявленных проблем институциональной среды развития производственной подсистемы ППК определим перспективные направления её совершенствования. Для разработки концепции модернизации институциональной среды предлагается использовать структурные элементы институционального пространства (регулятивные, когнитивные, регламентирующие сотрудничество субъектов экономической деятельности и др.), изложенные в [1].

1. Регулятивные институты (государственная политика, законодательные нормы), которые будут определять направления действий государства по совершенствованию отраслевого законодательства, регулирующего процессы развития производственных подсистем ППК.

На территории крупных современных портов России функционируют нефтяные терминалы, которые являются не только хранилищем нефтепродуктов, но включают и производственные процессы. Многие объекты портовой и производственной инфраструктуры находятся в собственности одного владельца, в том числе и производственные мощности (например, причал и нефтяной терминал по производству флотского топлива), но относительно потенциальных инвесторов-производителей в Законе о морских портах информации нет. В этой связи необходима идентификация

(институционализация) портов как более широкого понятия, так как многие порты, по сути, уже являются портово-промышленными комплексами.

Субъектом координации по вопросам реализации инвестиционных проектов (в части способов реализации: на основе договора-подряда с рассрочкой платежа, арендных, концессионных отношений) является ФГУП «Росморпорт». Но при любом способе реализации инвестиционного проекта речь идет (в Законе о морских портах, в обсуждениях отраслевой печати) о намерениях инвестирования в строительство (реконструкцию) объектов морской портовой инфраструктуры. В системе функционирования зарубежных портово-промышленных комплексов, где так же на территории портов размещены нефтеперерабатывающие и заводы по переработке СУГ, Управляющая компания занимается вопросами развития и транспортной, и производственной инфраструктуры.

Не все предприятия производственной подсистемы являются собственниками объектов, расположенных на территории портов. В этой связи, интерес представляет дополнение одного из отраслевых направлений (рыболовства) [4, гл. 6, ст. 31, п. 14.] (изменения от № 324-ФЗ от 03. 08. 2018). «Порядок сдачи в аренду федерального имущества...устанавливается федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области рыболовства по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития, развития предпринимательской деятельности». Учитывая данное дополнение, целесообразна доработка аналогичного порядка относительно производственной подсистемы ППК.

Большой вклад в подготовку и принятие важных для отрасли законодательных актов вносит Ассоциация морских торговых портов (АСОП). В частности, при участии АСОП принят закон «О морских портах» (2007 г. с последующими изменениями); введено понятие «оператор морского терминала», «транспортная организация»; внесены изменения в Налоговый кодекс РФ, что создало определенные преимущества при формировании программ развития портовой инфраструктуры; подготовлен блок законодательных актов о порядке передачи федерального имущества морских портов в аренду и т.д. [5].

«Портовая отрасль является одним из самых динамично развивающихся секторов российской экономики, деятельность на рынке портовых услуг осуществляется в условиях конкуренции» [6, с. 22], что требует соответствующего институционального обеспечения. К настоящему времени изменения, вносимые в Закон о морских портах Министерством транспорта совместно с отраслевыми ассоциациями, в том числе и АСОП, создают возможности развития предпринимательства в портах, также и производственного назначения.

В соответствии с поручением Правительства РФ Минтрансом при участии АСОП в 2017 г. разработан проект Федерального закона «О свободных портах в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». Законопроект вводит в законодательство РФ понятие «свободный порт», определяет общие принципы функционирования в России и направлен на регулирование производственной деятельности портов, аэропортов и транспортно-логистической инфраструктуры на прилегающей территории.

В настоящее время данный режим функционирует в рамках законодательства «О свободном порте Владивосток» (с 2015 г.), который направлен на развитие территорий отдельных субъектов Дальнего Востока в целом, а не только морских портов. В соответствии с критериями отбора резидентов свободного

порта отдается предпочтение заявителям, планирующим реализовывать на его территории новый инвестиционный проект либо новую для них деятельность [7, с. 10].

В границах свободного порта допускается осуществление предпринимательской деятельности, в том числе (помимо строительства инфраструктуры и транспортно-логистических): производство, ремонт, техническое обслуживание, модернизация морских и речных судов, судов, двигателей и других комплектующих изделий для морских судов; производство и переработка товаров, в том числе переработка водных биологических ресурсов [9, ст. 7].

Структура управления свободным портом в значительной степени аналогична структуре управления зарубежными портами (например, в Роттердаме, Гамбурге).

Указанные возможности развития промышленного комплекса на основе Закона о свободных портах позволяют выдвинуть следующие положения: режим свободного порта и специальный таможенный режим, нацеленные на развитие транспортно-логистической инфраструктуры порта и прилегающей территории, расширяют возможности развития производственного комплекса в порту; под «предпринимательской деятельностью» следует понимать не только портовые операции, но и связанные с деятельностью производственной подсистемы порта. Производство товаров – достаточно широкое понятие, которое может включать и деятельность промышленного комплекса; структура управления свободным портом применима в управлении ППК.

б) когнитивные институты, которые создают условия распространения знаний о сформированных регулятивных (законодательных) нормах.

Большое значение в развитии портов Дальнего Востока и всего региона имеет проведение важных международных мероприятий и форумов, в т. ч. организованных АМП Приморского края или при его участии, таких как: 28-е заседание Комитета Токийского меморандума о взаимопонимании по контролю судов государством порта в АТР (20 стран-участниц), Восточный экономический форум 2015–2017 гг., Международная парусная регата в рамках Восточного экономического форума – 2018 [3].

Подобная практика в целях развития не только транспортно-логистической, но и производственной подсистемы позволяет решить целый комплекс задач инфраструктурной, экономической, социально-культурной сферы припортовых территорий. Обмен опытом и актуализация общих проблем способствует формированию новых предложений, проектов, в первую очередь институционального порядка, активному взаимодействию с отраслевыми министерствами.

Структура АСОП включает Комитеты: по экономике и социальным вопросам, инвестиционных программ развития портовой инфраструктуры и производственных вопросов, по коммерческо-правовым вопросам, по технике и технологии, по экологии и охране окружающей среды. АСОП, охватывая различные сферы портовой деятельности представляет собой полноценный институт распространения знаний. Учитывая актуальность развития промышленной подсистемы, необходимо в функции Комитета по производственным вопросам включить не только производство транспортно-логистических услуг, но и связанные, например, с деятельностью обрабатывающих производств.

в) институты, регламентирующие (обеспечивающие) сотрудничество субъектов экономической деятельности.

Требует своего решения проблема отсутствия партнёрства между ведомствами (министерствами) [10], которая ведёт к сложностям в прогнозировании и координации действий между производством и морским транспортом, т. е. – к проблемам реализации управленческих функций, что препятствует развитию производственной подсистемы ППК.

Ввиду усложнения функций портов, в том числе и в связи с развитием их производственной подсистемы, необходимо АСОП, помимо взаимодействия с Минтрансом России, думским Комитетом по транспорту и другими федеральными органами власти, тесно сотрудничать с Минпромторгом, Минэкономразвития и Комитетом Государственной думы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству.

ППК относятся к кластерным структурам. Поскольку в большинстве случаев территория портов ограничена в пространственном развитии, необходим контроль над предоставлением статуса резидентов. В этой связи, наибольшая эффективность будет достигнута в случае формирования в индустриальном парке промышленного кластера, что изначально должно быть заложено в концепцию его развития. Кластерная модель инициирует синергетические эффекты, создаёт возможность формирования профильного технопарка [11, с. 27]. В рамках кластерной концепции элемент сотрудничества институционально обеспечен Постановлением Правительства РФ от 31 июля 2015 г. № 779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров».

Для развития производственной подсистемы ППК как кластерной структуры, целесообразно опираться на положения Постановления «О промышленных кластерах...» [2]. Перспективным для развития производственной подсистемы ППК является закрепление понятия специализированной организации промышленного кластера, под которой «понимается коммерческая или некоммерческая организация, осуществляющая методическое, организационное, экспертно-аналитическое и информационное сопровождение развития промышленного кластера. Для получения государственной поддержки кластеру специализированная организация должна отвечать ряду требований, в том числе осуществлять некоторые виды деятельности (консультировать участников кластера по правовым вопросам, осуществлять продвижение продукции кластера через СМИ, привлекать кредитные и инвестиционные ресурсы и т. д.)» [2]. Указанные требования и функции соответствуют характеристикам и полномочиям Управляющей компании мировых ППК.

Литература

1. Белокрылова О.С. Институциональная составляющая неоиндустриализации // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации. Материалы IV Международной конференции. 2015. С. 518–526.
2. ГАРАНТ.РУ. – URL: <http://www.garant.ru/news/641043/#ixzz5wJzGrk90>
3. Дрегваль А. Новые функции и растущая эффективность // Морские порты. 2018. № 5(166). С. 38.
4. Закон «О морских портах в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (с изменениями и дополнениями)»: федер. закон от 8 ноября 2007 № 261-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/12157006/3/#block_300
5. Михайлов В. Юбилейный отчёт АСОП // Морские порты. 2017. № 3(155). С. 22-26.

6. Олерский В. Беспрецедентный рост портовой отрасли // Морские порты. 2017. № 3(154). 22 с.
7. Олерский В. Беспрецедентный рост портовой отрасли // Морские порты. 2017. № 4(155). С. 8-12.
8. Орлова В.Г., Качалов Р.М. Институциональные проблемы формирования портово-промышленных комплексов в России [Электронный ресурс] // Материалы XII МНК по институциональной экономике «Новые институты для новой России» (NINR – 2018). Казань: Познание. С. 280-285.
9. Проект ФЗ «О свободных портах в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=prj&n=133996#023685296769931918>
10. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosmorport.ru/media/File/seastrategy/strategy_150430.pdf
11. Фурщик М. Индустриальный парк на припортовой территории // Морские порты. 2017. № 4(155). С. 24-27.

Э.Л. Павлов
соискатель
(Центр глобальных
и стратегических исследований
Институт Африки РАН, г. Москва)

КОНЦЕПЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** Целью доклада является определение сущности институциональной экономики и ее функций в современном обществе, а также ее взаимодействие с концепцией корпоративной социальной ответственности. Обобщая изученный материал, автор разрабатывает перспективы развития бизнеса и государств при помощи институционального подхода.*

Современная экономика охватывает все сферы человеческой жизни, проникая в межличностные отношения, формирует поведение людей. В связи с этим, сформировались экономические теории и школы, изучающие не только распределение, обмен и потребление ресурсов, но эволюцию различных социальных институтов, государств, общественных объединений, норм морали, традиций и их влияние, оказываемое на поступки отдельных людей в экономическом контексте [1, с. 5]. В 1919 году был введен термин «институциональная экономика», характеризующий новое экономическое течение.

Отличительной особенностью стало отношение к экономике, как части социальной системы, регулируемой государством и действующую в интересах социума. Этим определяется методика исследований институциональной экономики – практический опыт и статистика. С помощью этих методик, ученые вырабатывают обоснованные рекомендации для изменения политических программ и выработки рекомендаций в целях улучшения экономических показателей.

В конце XX века появилось новое экономическое течение, называемое «Новым институционализмом». Целью этого направления является разрешение не только экономических проблем, но и решение любых общественных проблем с применением методов неоклассической экономической теории. Если институционализм рассматривает общественные отношения наравне с экономическими, то новый институционализм рассматривает не только общественные, но и межличностные отношения, а также взаимодействие людей с природой [2, с. 239].

Появление институциональной экономики своевременно, оно обусловлено увеличением темпов развития общества и общественных институтов, а также появлением прочих экономических концепций, нуждающихся в подробном анализе социальных проблем, например, концепция корпоративной социальной ответственности (КСО). В рамках КСО, компании инициируют проведение социальных проектов, выходящих за рамки, предписанные законодательством.

Таким образом, институционализм может помочь государству и обществу в целом эффективнее распределять ресурсы, обеспечивая всех граждан необходимыми для жизни ресурсами, что соответствует целям устойчивого развития (ЦУР), выдвинутыми Организацией объединенных наций (ООН) в 2015 году. Необходимость этого объясняется также и постоянно растущим количеством населения Земли, развитием медицины, увеличением продолжительности жизни и улучшением жизненных условий.

Необходимость изучения общественных институтов стоит перед каждой крупной компанией. Особенно велика проблема изучения общества для многонациональных предприятий (МНП), реализующих свою деятельность в различных странах и континентах. Для многих компаний наиболее выгодным средством для развития понимания общественных институтов на новом рынке, является создание партнерских отношений с местными организациями, а также корпорациями, имеющими влияние на рынке. Однако, институциональная экономика способна предоставить объективные и актуальные сведения о различных сторонах общественной жизни, выходящие за сферы интересов той или иной компании. С помощью этих данных, компания способна достичь наибольшей прибыли от деятельности, внося при этом вклад в общественное развитие.

С помощью институциональной экономики, предприниматели могут определить общественные потребности и выбрать для своей компании те, которые они могут удовлетворить без крупных вложений, и наиболее эффективным образом [3, с. 121].

Таким подходом объясняются все проекты компаний в сфере КСО с момента появления самой практики корпоративной социальной ответственности, поскольку именно наличие инвестиционной стратегии, направленной на последующую окупаемость, отличает КСО от филантропической деятельности бизнеса. Инициативы в сфере КСО могут варьироваться, в зависимости от цели компании в тот или иной временной отрезок. Наиболее очевидными являются цели повышения лояльности со стороны государства и общественных организаций, а также улучшение имиджа во мнении клиентов.

Компании энергетического сектора промышленности, чаще других, реализуют проекты, направленные на предотвращение экологического ущерба и улучшение экологических условий в той или иной местности. Несмотря на то, что экологическая политика требует больших расходов, с помощью подобных проектов, компании расширяют клиентскую базу, предотвращают судебные иски, улучшают репутацию компании, получают благожелательное отношение со

стороны государства и местного сообщества, а также упрощают для себя выход на новые рынки.

Компании пищевого сектора, часто проводят проекты, направленные на развитие сельского хозяйства, а также способствуют обеспечению продуктами нуждающихся, предоставляют доступ к чистой питьевой воде в экономически отсталых странах мира. Также, инвестирование в развитие местных сельских хозяйств дают возможность в будущем закупать сырье для продукции по низким ценам, что, в свою очередь, положительно влияет на долговременный устойчивый рост компании на рынке.

Распространенными в различных сферах промышленности являются образовательные программы, проводимые компаниями. Это могут быть как масштабные проекты по выплате стипендий учащимся высших учебных заведений, так и различные курсы, тренинги, проводимые непосредственно на территории предприятия. Такие проекты дают возможность руководству компании найти сотрудника, вложив в него ту информацию и те знания, которые понадобятся компании в долгосрочной перспективе [4, с. 53].

На сегодняшний день можно сказать, что при помощи институциональной экономики, бизнес сможет проводить больше социальных проектов, используя максимальное количество доступных ему ресурсов. Также, институциональная экономика стремится к прогнозированию общественных изменений, что в свою очередь может быть использовано как инструмент долгосрочного устойчивого развития.

Литература

1. Зельднер А.Г. Институциональный анализ дисфункций государственного управления экономикой: предпосылки административной реформы // ЦИТИСЭ. 2016. № 1(5). С. 5-7.
2. Тарновский В.В. Экономика культуры и культура экономики: институциональный аспект // Вестник воронежского государственного университета инженерных технологий. 2017. № 4(74). С. 237-243.
3. Борщ Л.М. Институциональная организация отношений хозяйствующих субъектов рыночной экономики и редиистрибутивной экономики // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2016. № 3(36). С. 119-126.
4. Гятов А.В. Формирование институциональных факторов роста региональных экономик // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 2(14). С. 52-56.

С.В. Палаш
канд. экон. наук, доц.
(КГУ, г. Кострома)

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Автор проводит анализ нормативных документов, составляющих институциональную среду формирования и реализации новой промышленной политики после вступления в силу Федерального закона от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».

Г.Б. Клейнер в статье 2013 года, предлагающей концепцию нового закона «О промышленной политике», отмечает, что проблемы российской экономики, такие, как низкие темпы роста и недостаточный объем инноваций, обусловлены «причиной структурного характера», а именно «фрагментированностью экономики» [2]: развитию промышленности препятствует слабость ее «функциональных связей» с образованием, наукой, инноватикой [2]. Для решения этих проблем согласно предложенной концепции целями и задачами нового закона «О промышленной политике Российской Федерации» должны были стать: обеспечение единства принципов принятия решений и укрепление взаимозависимости и преемственности решений в рамках промышленной политики; обеспечение взаимодействия и координации ее участников; определение порядка ее формирования, реализации, мониторинга и контроля; обеспечение государственной поддержки промышленных предприятий [2]. Рассмотрим, удалось ли за последние годы формирования и реализации новой промышленной политики (с начала 2015 года) приблизиться к решению этих целей и задач.

Как известно, ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ определяет содержание, цели, задачи, принципы формирования и реализации промышленной политики, ее основных участников и другие важные элементы. В ФЗ вносились ежегодные изменения (последнее – 2 августа 2019 года).

Согласно данному закону [18] «промышленная политика – комплекс правовых, экономических, организационных и иных мер, направленных на развитие промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечение производства конкурентоспособной промышленной продукции» [18]. Цели промышленной политики приведены на рис. Федеральный закон дает определения «мер стимулирования деятельности в сфере промышленности», «промышленной продукции, не имеющей произведенных в Российской Федерации аналогов», «инфраструктуры поддержки деятельности в сфере промышленности», «поддержки субъектов деятельности в сфере промышленности в области внешнеэкономической деятельности», «участников формирования промышленной политики и ее реализации», а также отдельных подсистем, форм, механизмов и инструментов реализации промышленной политики: «государственной информационной системы промышленности», «индустриального (промышленного) парка», «промышленного кластера», «инжинирингового центра», «промышленного технопарка», «специального инвестиционного контракта» и т.д. [18].

В.Ф. Анисимов, проводя анализ содержания Федерального Закона «О промышленной политике в Российской Федерации» в редакции от 31 декабря 2014 г. отмечает «скорее «косметический», чем прорывной характер поддержки» [1], называет существенным недостатком принятого закона «множественность декларируемых направлений государственного стимулирования» деятельности в сфере промышленности, что обуславливает «высокие риски дублирования, несогласованности мер государственного стимулирования, необходимости разработки методологически трудно сопрягаемых между собой условий поддержки» [1].

После вступления в силу Федерального закона от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» формируется и реализуется новая промышленная политика в Российской Федерации. Расширяется нормативная база формирования и реализации промышленной политики.

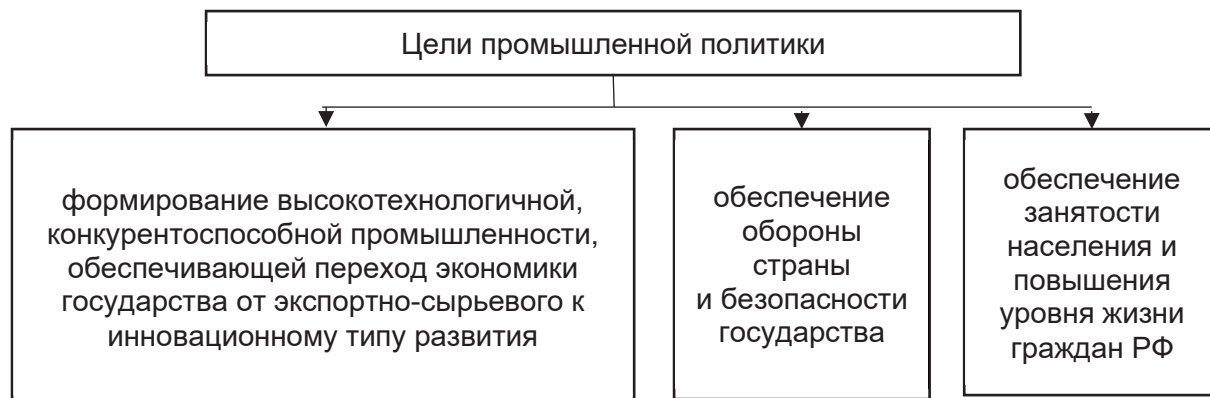


Рис. Цели промышленной политики в РФ
Источник: [18].

К нормативной базе государственной промышленной политики в РФ относятся в том числе нормативные документы, регулирующие 1) порядок подтверждения производства продукции на территории Российской Федерации [8]; 2) специальные инвестиционные контракты; 3) порядок отнесения продукции к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации [9], [3].

Согласно Федеральному закону [18] документы стратегического планирования в сфере промышленности формируются на основе программно-целевого метода, который является одним из основных принципов промышленной политики. Государственные программы развития промышленности являются инструментами стратегического планирования. Соответственно, нормативно-методические основы ее формирования и реализации включают паспорта государственных программ и методики оценки их результативности и эффективности.

В настоящее время в РФ реализуется несколько государственных программ развития промышленности, в том числе программа, имеющая целью повышение ее конкурентоспособности в целом, а также программы, для которых характерна государственная поддержка предприятий определенных отраслей обрабатывающей промышленности: авиационной, электронной и радиоэлектронной, фармацевтической и медицинской, судостроения, оборонно-промышленного комплекса [3].

Нормативная база формирования и реализации промышленной политики в РФ изменяется и дополняется, в частности изменения в государственную программу развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности [7], вносились 6 раз [10-15]. Вносятся изменения в структуру государственных программ (структуру подпрограмм, целевых индикаторов), в объемы финансирования.

На сайте Минпромторга России функционирует ГИСП – Государственная информационная система промышленности, включающая навигатор мер поддержки, а также информацию по программам и инструментам Фонда развития промышленности. Государственная информационная система промышленности осуществляет свою деятельность за счет средств федерального бюджета, которые выделяются уполномоченному органу на реализацию государственных программ развития промышленности [18].

Финансовую поддержку промышленных предприятий могут осуществлять государственные фонды развития промышленности за счет средств федерального бюджета, а также средств из других источников, не запрещенных законодательством РФ [18].

Целевые показатели эффективности финансовой поддержки субъектам деятельности в сфере промышленности утверждает Правительство РФ. Поддержка осуществляется за счет средств федерального бюджета. Эти средства обеспечивают деятельность фондов развития промышленности по реализации промышленной политики [18].

Фонд развития промышленности [20] предоставляет государственную поддержку для проектов, направленных на импортозамещение, расширение экспорта, внедрение наилучших доступных технологий (НДТ), внедрение (расширение) выпуска высокотехнологичной конкурентоспособной промышленной продукции, повышение производительности труда на промышленных предприятиях и т.д.

В настоящее время реализуются национальные проекты. В частности, национальный проект, направленный на развитие международной кооперации и экспорта включает 5 федеральных проектов, один из которых «Промышленный экспорт», призванный способствовать увеличению объемов производства, реализации и экспорта несырьевых неэнергетических товаров [5]. Поддержку экспорта российских промышленных товаров осуществляет АО «Российский экспортный центр» [17].

Поддержка (в том числе финансовая) промышленных предприятий, являющихся субъектами МСП, осуществляется также в рамках реализации национального проекта, имеющего своей целью поддержку малого и среднего предпринимательства и индивидуальной предпринимательской инициативы [4].

Национальный проект (программа) «Производительность труда и поддержка занятости» [6] нацелен на стимулирование роста производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики. В частности, в рамках данного национального проекта, с 2019 года планируется выдача займов Фондом развития промышленности [20] по программе предоставления льготных займов «Повышение производительности труда», а также реализация механизма субсидирования процентных ставок по кредитам для субъектов МСП – участников национального проекта с учетом дополнительных критериев по росту производительности труда (выдача кредитов с 2019 года) (механизм субсидирования процентных ставок реализуется в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [4], [6]. АНО «Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда» является оператором национального проекта по повышению производительности труда и поддержки занятости [19]. Целевое финансирование проектов осуществляет Фонд развития промышленности, и к заявителю предъявляются требования участия в региональной программе повышения производительности труда, а также наличия сертификата АНО «ФЦК» [19].

Несмотря на то, что прошло уже несколько лет с момента вступления в силу Федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации», проблемами развития промышленных предприятий и достижения целей промышленной политики в РФ по-прежнему остаются (в том числе согласно информации на сайте профильного министерства): недостаток доступного инвестиционного кредитования; существенные затраты на развитие новых производств; необходимость проведения НИОКР и внедрения в производство новых технологий; необходимость модернизации производства для выпуска

конкурентоспособной продукции, проблему выхода на (новые) экспортные рынки сбыта, необходимость повышения производительности труда на промышленных предприятиях и т.д. [3].

Анализ сводных годовых докладов о ходе реализации государственных программ [16], в том числе программ развития промышленности, показывает, что по-прежнему имеют место проблемы мониторинга результатов реализации программ, а также «фрагментированности» и налаживания функциональных связей промышленности со сферами производства, распространения и применения новых знаний.

В частности, в докладе о ходе реализации государственных программ 2018 года по госпрограмме развития фармацевтической и медицинской промышленности недостижение запланированных значений показателя объема производства отечественных лекарственных средств, отечественных медицинских изделий в денежном выражении за счет коммерциализации созданных технологий объясняется рядом институциональных факторов: 1) длительной процедурой государственной регистрации лекарственных средств и медицинских изделий, разработанных в рамках действующих программных документов, 2) недоверием к российской продукции медицинских работников [16]. В рамках государственной программы развития судостроения не были достигнуты плановые значения по целевому индикатору объема экспорта гражданской продукции судостроительной отрасли (в денежном выражении), однако по сравнению с фактически значением данного показателя в 2017 году в 2018 году наблюдается положительная динамика, но также следует отметить, что фактическое значение данного показателя в 2017 году более чем в 2 раза снизилось по сравнению с фактическим значением 2016 года [16]. По программе развития авиационной промышленности недостижение плановых значений целевых индикаторов в 2018 году отмечается в докладе по первым 4 показателям: валовой добавленной стоимости отрасли; выручке (нетто) от продажи товаров, работ, услуг; численности работников промышленных организаций отрасли авиастроения и производительности труда [16]. В общем и целом, в докладе о ходе реализации госпрограмм отмечаются следующие проблемы: некачественное планирование ответственных исполнителей; трудность оценки влияния наступившего контрольного события государственной программы на решение соответствующих задач и реализацию подпрограммы и государственной программы в целом; трудность оценки хода реализации мероприятий государственных программ, в случае если ответственными исполнителями контрольные события по ряду основных мероприятий запланированы к наступлению в 2018 году не были; невозможность обеспечения полной сопоставимости данных 2017 и 2018 годов, так как доклады формировались на основе разного перечня государственных программ и т.д. По ряду целевых индикаторов программы развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности в докладе 2018 года не были представлены фактические значения за 2017 и 2018 год, а также плановые значения на 2018 год (хотя в тексте доклада отмечается, что по сравнению с предыдущим годом количество индикаторов, по которым не были представлены фактические значения, снизилось). Все вышеперечисленные факты говорят о недостаточном качестве планирования, а, значит, и нормативных документов, его регулирующих.

Анализ результатов реализации государственных программ развития промышленности внешним пользователем осложнен также тем, что годовые отчеты по части из них содержат сведения, отнесенные к государственной тайне и (или) сведения ограниченного доступа, что отмечено в сводном годовом отчете [16], поэтому часть информации рядовому пользователю недоступна.

Таким образом, в целом «нормативный арсенал» промышленной политики складывается из большого количества нормативных документов, механизмов и инструментов. Промышленная политика реализуется в рамках государственных программ, национальных проектов, планов импортозамещения, с участием институтов развития. Следует отметить, что реализация промышленной политики в РФ осуществляется в рамках постоянно расширяющейся, дополняющейся (изменяющейся) нормативной базы. С одной стороны, устранение «пробелов» в законодательстве, обеспечение нормативными документами всех участников, инструментов и механизмов промышленной политики должно способствовать повышению ее результативности, обеспечению более эффективного контроля за использованием бюджетных средств, выделяемых на реализацию промышленной политики. Но, с другой стороны, постоянные изменения расширяющейся нормативной базы способствуют увеличению транзакционных издержек промышленных предприятий на поиск и обработку информации о мерах государственной поддержки, затрудняют координацию, мониторинг и контроль, анализ результативности и эффективности реализации промышленной политики и отдельных ее инструментов.

Литература

1. Анисимов В.Ф. Актуальные проблемы реализации Федерального Закона «О промышленной политике Российской Федерации» // Креативный менеджмент. 2016. № 3. С. 70-87.
2. Клейнер Г.Б. Концепция Федерального закона «О промышленной политике Российской Федерации» // Экономическая наука современной России. № 3(62). 2013. С. 70-75.
3. Официальный сайт Минпромторга России. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: minpromtorg.gov.ru/activities/vgpp/ (дата обращения: 20.10.2019.)
4. Паспорт национального проекта (программы) «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утвержден президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. № 16).
5. Паспорт национального проекта (программы) «Международная кооперация и экспорт», утвержден президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. № 16).
6. Паспорт национального проекта (программы) «Производительность труда и поддержка занятости», утвержден президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. № 16).
7. Постановление Правительства РФ № 328 от 15 апреля 2014 года.
8. Постановление Правительства РФ от 17 июля 2015 года №719.
9. Постановление Правительства РФ от 20 сентября 2017 г. № 1135.
10. Постановление Правительства РФ № 382-13 от 31 марта 2017 года.
11. Постановление Правительства РФ: № 141 от 10 февраля 2018 года.
12. Постановление Правительства РФ № 368-15 от 30 марта 2018 года.
13. Постановление Правительства РФ № 1167 от 1 октября 2018 года.
14. Постановление Правительства РФ № 1529 от 14 декабря 2018 года.
15. Постановление Правительства РФ № 355-23 от 29 марта 2019 года.
16. Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Российской Федерации по итогам 2018 года.

17. Устав АО «Российский экспортный центр», утвержден протоколом Совета директоров акционерного общества «Российский экспортный центр» от 16 апреля 2019 года № 2.

18. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 13 июля 2015 г., 3 июля 2016 г., 31 декабря 2017 г., 27 июня 2018 г., 2 августа 2019 г.)

19. Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://производительность.рф/ru/> (дата обращения: 20.10.2019).

20. Фонд развития промышленности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://frprf.ru/> (дата обращения: 20.10.2019).

О.В. Пивоварова

(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ИНСТИТУТ ПУБЛИЧНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В РЕГИОНЕ

Обеспечение устойчивого социально-экономического развития региона невозможно осуществить без качественных институциональных изменений, о чем свидетельствует опыт последних реформ. Именно качественная институциональная среда способна стать фундаментом инновационного потенциала экономического роста [5, с. 45]. При этом особого внимания заслуживает государственная собственность, как один из основополагающих элементов экономической системы субъекта Федерации. Однако государственная собственность без формирования адекватной экономической политики по управлению ею и эффективной системы управления не имеет экономического смысла.

Целевая сущность категории государственной собственности заключается в необходимости осуществлять управление ею в интересах населения, которое является истинным ее владельцем, что, в свою очередь, должно быть обеспечено соответствующим институтом. В настоящий момент управление государственной собственностью сосредоточено в руках у органов публичной власти, законодательно наделенных компетенциями по реализации правомочий собственника, которым выступает население соответствующих территорий.

Сложившаяся структура обуславливает необходимость наличия особой системы контроля и ответственности со стороны общества за органами, осуществляющими управление государственной собственностью. «Субъект собственности (то есть соответствующий орган государственной власти) обязан нести бремя ответственности перед обществом за надлежащее состояние объекта собственности в процессе его использования», – отмечает профессор Л.И. Кошкин [4, с. 31]. Таким образом, возникает необходимость создания механизма публичной ответственности в сфере управления государственной собственностью, который сможет стать институтом, объединяющим в себе все необходимые элементы эффективного управления и реально обеспечивающим интересы общества.

Институт публичной ответственности призван обеспечить ответственность органов государственного управления, наделенных властью населением за то, каким образом и насколько эффективно они используют данную власть и собственность для удовлетворения потребностей населения (налогоплательщиков и избирателей). Если такая ответственность существует, и она сильнее ведомственной, то государственная власть обеспечивает интересы населения, то есть является действительно публичной. И наоборот, если институт публичной ответственности не развит в должной мере, то и использование благ общественной собственности обеспечивает интересы государственной бюрократии и бизнеса, который материально поддерживает, финансирует власть [6]. Следовательно, именно степень развития института публичной ответственности позволяет определить, в чьих интересах реально используется государственная собственность.

Однако, в настоящий момент институт публичной ответственности в сфере управления государственной собственностью на уровне страны в целом, и регионов в частности, как фундамент устойчивого социально-экономического развития, находится в стадии формирования, так как требуется соблюдение ряда условий:

- общие социально-экономические – условия, которые отражают состояние развития государства в целом и его основных систем;
- организационно-экономические – условия, обеспечивающие осуществление эффективной управленческой деятельности;
- специальные – условия, определяемые особенностями государственной собственности.

Рассмотрим содержание и реализацию на практике каждого из них в системе регионального управления на примере Липецкой области.

Обеспечение общих социально-экономических условий предполагает, что население, как реальный собственник, имеет возможность реализовать свое право на доходы, государственное имущество и управление в полном объеме посредством сложившейся институциональной структуры, основой которой являются эффективный парламентский и общественный контроль.

Согласно Закону Липецкой области № 122-ОЗ «О порядке управления и распоряжения государственной собственностью в Липецкой области» права собственника осуществляют Липецкой областной Совет депутатов, администрация области и иные уполномоченные органы, а именно: Управление имущественных и земельных отношений области, территориальный орган Росимущества, который осуществляет функции по управлению федеральной собственностью, расположенной на территории Липецкой области, областное бюджетное учреждение «Областной фонд имущества» [1]. Таким образом, к представителям общественных интересов при сформировавшейся структуре управления относится только областной Совет депутатов. Однако его функционал крайне ограничен, что выражается в отсутствии права проводить оценку эффективности осуществляемой политики в сфере управления государственной собственностью, рассматривать и утверждать отчеты соответствующих ведомств. Данные полномочия осуществляет Управление имущественных и земельных отношений области, деятельность которого подотчетна Администрации Липецкой области. При таком формате управления ведомственная ответственность сильнее ответственности перед обществом, что ведет к неэффективному использованию государственного имущества субъекта РФ в интересах чиновников и тормозит его экономическое развитие в целом.

Организационно-экономические условия связаны с обеспечением действенного публичного контроля государственной власти и экономической

реализации общественной собственности посредством эффективной организации государственного управления. В Липецкой области механизм управления государственной собственностью организован в соответствии с системой государственного управления в регионе в целом, и имеет те же проблемы – бюрократизм, недостаточный уровень профессионализма, низкая общественная эффективность, первоочередной причиной которых является доминирование корпоративной организации государственной службы, ориентированной на свои собственные интересы. Это подтверждается отсутствием независимой оценки региональных руководителей органов власти, а также составом членов контролирующих структур.

Ярким примером является образованная в Липецкой области межотраслевая комиссия по контролю за эффективностью управления государственным имуществом, которая призвана осуществлять свою деятельность с момента рассмотрения предложений в этой области и заканчивая контролем за выполнением решений, имеет право привлекать органы власти к ответственности [2]. Однако состав участников данной комиссии фактически сводит ее эффективность к нулю. Функции председателя возложены на главу администрации Липецкой области, заместителем является председатель комитета по управлению госимуществом, а членами – начальники управлений. Получается, что чиновники отчитываются друг перед другом без участия независимых представителей. Кроме того, состав представленной в документе комиссии уже давно не актуален, так как лица, занимающие соответствующие должности, изменились, но формально данный нормативно-правовой акт действует. Таким образом, орган, который имел законодательные предпосылки стать фундаментом для формирования публичной ответственности в системе управления государственной собственностью региона, фактически является декоративным институтом контроля и не применяется на практике.

Специальные условия предполагают создание комплекса условий, обусловленных социальными особенностями государства. При этом первое специальное условие непосредственно должно отражаться в объединении интересов всех социальных групп общества с помощью формирования стратегических направлений в области управления государственной собственностью, которые будут обеспечивать долгосрочное сотрудничество этих сил. В Липецкой области концепция управления государственной собственностью отсутствует, а сформированные в проекте федеральной концепции стратегические ориентиры не нашли должного отражения в нормативно-правовых актах региона.

Второе специальное условие, реализующееся в обеспечении целевого характера использования собственности, тоже не находит практической реализации. Несмотря на наличие в Законе № 122-ОЗ провозглашенной цели использования государственной собственности Липецкой области в интересах населения региона, их реализация в принятых региональных государственных программах сводится к достижению цели максимального разгосударствления – приватизации.

Третье специальное условие непосредственно связано с проявлением директивного характера реализации доходов от государственной собственности. Это обуславливает обязанность использования всех доходов, поступающих от государственного имущества в соответствующий бюджет, в интересах общества [3]. Директивность реализации доходов и расходов, определяемая высшими органами государственной власти, существенно ограничивает произвол технического аппарата управления, способствуя повышению эффективности использования объектов государственной собственности.

Но организация бюджетного процесса в Липецкой области не позволяет в полной мере осуществлять контроль целевого использования средств, получаемых от государственного имущества. Данные ежегодно составляемого рейтинга по уровню открытости бюджетных данных за 2018 год свидетельствуют о том, что Липецкая область занимает 69 место, расположившись на последнем месте в группе регионов со средним уровнем открытости бюджетных данных [7]. Более того, с годами ситуация ухудшается, поскольку в период с 2015 по 2018 гг. область потеряла 26 пунктов. При этом ноль баллов получен по разделу «общественные советы», что свидетельствует о полном отсутствии доступа к управлению бюджетом общественных структур и Общественного совета при Управлении финансов Липецкой области в настоящий момент, а также мониторинга общественного мнения по бюджетной тематике.

Выделенный перечень условий формирования института публичной ответственности в сфере управления государственной собственностью в регионе не является исчерпывающим, однако именно они, на наш взгляд, являются основными, а остальные, по сути, выступают их следствием.

Анализ их практической реализации в системе управления государственной собственностью Липецкой области показал, что ни одно из них не обеспечено в полном объеме, что в свою очередь делает невозможным создание системы публичной ответственности в этой сфере и подрывает основы устойчивого социально-экономического развития региона. Необходимо устранить указанные недостатки и создать институт публичной ответственности, обеспечив максимально полное вовлечение общественности, так как только в этом случае фактические собственники смогут осуществлять реальный контроль направлений использования собственности, а, следовательно, обеспечение устойчивого развития региона сможет осуществляться на качественно новом уровне.

Литература

1. О порядке управления и распоряжения государственной собственностью в Липецкой области [Электронный ресурс]: Закон Липецкой области от 31 августа 2004 г., ОЗ № 122 (в ред. от 18.09.2015). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
2. Об образовании межотраслевой комиссии по контролю за эффективностью управления государственным имуществом [Электронный ресурс]: Постановление главы Администрации Липецкой области от 06 апреля 2001 г. № 58. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
3. Кононкова Н.П., Михайленко Д.А. Государственная собственность: неиспользованный резерв роста российской экономики // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 2. С. 6-12.
4. Кошкин Л.И. Вопросы эффективности управления государственной имущественной собственностью // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 4. С. 30-36.
5. Лаптев С.В., Маркина Н.А. Формирование финансового механизма обеспечения устойчивого развития экономики России // Ученые записки Санкт-Петербургского академического университета. 2013. № 4(44). С. 44-57.
6. Пивоварова О.В. Публичная ответственность в сфере управления государственным имуществом: необходимость и условия формирования // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. № 1. 2017. С. 255-260.
7. Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nifi.ru/ru/rating> (дата обращения: 20.09.2019).

В.В. Полякова
канд. экон. наук., доц.
(ГУУ, г. Москва)

РИСКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ

Россия никогда не рассматривалась самой легкой страной для вложения капитала со стороны западных инвесторов. Уинстон Черчилль дал описание России как страны с непредсказуемостью поведения и считал, что это «всегда загадка, больше того – головоломка, нет – тайна за семью печатями», и сегодня многие инвесторы разделяют его точку зрения.

Многим международным инвесторам до сих пор трудно избавиться от воспоминаний о советской эпохе. В свою очередь к факторам, снижающим интерес инвесторов, можно отнести жесткие действия правительство и наличие, с точки зрения запада, кланового капитализма. Тем не менее, в России по-прежнему можно получать прибыль, только если понять потенциальные возможности и риски.

Для институциональных инвесторов Россия имеет широкие возможности экономического и рыночного роста. После девальвации рубля и финансового кризиса 1998 года темпы роста российской экономики неуклонно росли, чтобы оставаться на одном уровне с другими доминирующими развивающимися рынками, такими как Бразилия, Индия и Китай. Отечественные фондовые рынки за последние десятилетия резко выросли, обеспечивая стабильную двузначную доходность для инвесторов, и ожидается, что показатели страны продолжат демонстрировать признаки улучшения.

Россия имеет одну из самых больших групп населения в мире – около 150 миллионов человек, многие из которых медленно богатеют в течение последнего десятилетия и тратят все большую часть своих доходов на предметы роскоши, услуги и отдых. По мере того, как Россия добивается значительных успехов в освоении своих природных ресурсов и проводит политику сокращения неравенства, рост на душу населения, вероятно, также будет улучшаться.

Богатые природные ресурсы представляют собой самую большую привлекательность России для инвесторов. Нефть и газ играют решающую роль в российской экономике, с точки зрения производства для внутренних целей и экспорта. Россия также имеет доступ к энергетической отрасли через ряд ключевых совместных предприятий в Африке и других странах-производителях энергии.

Но нефть и газ – это не единственные природные ресурсы, которые привлекают инвесторов. Добыча и производство драгоценных и недрагоценных металлов является огромной отраслью промышленности в стране, с большими перспективами. При этом энергия и минералы являются одновременно и частью благословения, и частью проклятия. Большая зависимость России от ресурсов представляет собой огромный риск. Рассматривая инвестиции в данном направлении, необходимо иметь в виду динамику и тенденции цен на сырьевых рынках.

Несмотря на углеводороды и полезные ископаемые, инвесторы рассматривают в России также человеческий капитал. Представители РФ постоянно показывают превосходство в математике и точных науках на международной арене, также население имеет достаточно высокий уровень

грамотности, и примерно половина граждан страны получили какое-то среднее образование.

В целом возможности отечественной экономики должны позитивно сказываться на привлечении институциональных инвесторов на финансовый рынок, способствуя развитию экономического состояния России.

Рассматривая деятельность институциональных инвесторов, включающих в себя страховые компании, пенсионные фонды, институты коллективных инвестиций, необходимо оценивать факторы внутреннего и внешнего воздействия на их развитие.

Внутренние факторы прежде всего оказывают влияние на привлекательность их услуг: методы профессионального управления и диверсификации инвестиций; способы снижения издержек; налоговые и административные преимущества; регулирование и информационная прозрачность.

Внешнее воздействие оказывает влияние на спрос по услугам институциональных инвесторов, в частности модель солидарных пенсионных фондов и накопительных пенсионных систем, рост благосостояния граждан, возрастающая конкуренция.

Существенные проблемы в деятельности институциональных инвесторов связаны с проблемами отечественного фондового рынка:

- во-первых, неспособность инвесторов гибко реагировать и приспосабливаться к изменениям на инвестиционном рынке;
- во-вторых, наблюдается противоречие между потребностью в дополнительных инвестиционных ресурсах и ограниченностью их предложения.

Особенности поведения институциональных инвесторов на фондовом рынке России еще недостаточно изучены, исследователи ограничиваются перечислением институциональных факторов экономической сферы, оказывающих влияние на инвестиционную активность.

В России нет единого понимания в терминологии «институциональный инвестор» и «институт коллективного инвестирования».

На уровне государства отсутствует стратегия по развитию отечественных институциональных инвесторов, несмотря на большое количество принятых законодательных актов.

Риски институциональных инвесторов идентичны рискам, присущим любым вложением денег в долгосрочные инвестиции: риск заключения договора, законодательно-правовой риск, социальный риск.

Институциональный инвестор прежде всего оценивает инвестиционные возможности по всему миру, ему необходимо знать о национальных рисках, которые могут угрожать его инвестициям. Всем знакомо утверждение, что высокие доходы приходят от инвестиций с высоким риском, и развивающиеся рынки являются наиболее вероятной областью для получения доходов, которые превосходят доходы развитых стран.

Россия предлагает инвесторам и потенциальные высокие доходы, обеспеченные доминированием энергетических компаний, и потенциальные высокие риски, сосредоточенные в основном на политическом уровне. Тем самым инвестирование в российский рынок имеет поразительную особенность: и риски, и выгоды высоки.

Само развитие институционального инвестирования, как посредника на финансовом рынке, в значительной мере благоприятствует разрешению многих проблем экономического, правового и социального характера.

А.Н. Родионов
В.А. Мырин
(ГУУ, г. Москва)

ПЕРСПЕКТИВЫ СПРЯЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА И НОВОГО ШЁЛКОВОГО ПУТИ

Урал – естественная горная система, соединяющая Европейскую и Азиатскую части России. Он расположен на территории пяти областей: Челябинской; Пермской; Свердловской; Курганской и Оренбургской. Его площадь составляет 1818497 км² [15].

Значимость данного региона для России обусловлена не только его уникальным географическим положением. Урал – настоящая кладовая полезных ископаемых. Стоит упомянуть медные руды, которые помимо самой меди, могут содержать цинк, серу, серебро и другие металлы. Как результат, выгодное географическое положение и богатые природные ресурсы привели к развитию всех основных отраслей промышленности. Среди них можно выделить такие отрасли как горнодобывающая промышленность, лесная промышленность, тяжелая индустрия, основой которой служит цветная и чёрная металлургия. Особо необходимо отметить тяжёлое машиностроение и сельское хозяйство [4].

Что касается транспортной системы – Уральский регион расположен на стыке магистралей страны, соединяющих её Европейскую и Азиатскую часть. Транспортная система включает в себя все современные виды транспорта, за исключением морского. Основной поток автомобильного транспорта идет через федеральную трассу М5 «Урал». Протяженность данной автодороги составляет 1879 километров. Конечно, данная магистраль далеко не единственная в регионе. Существуют и другие автодороги, связывающие с Казахстаном и Сибирью. Большая работа за последние годы была проведена и в сфере воздушного транспорта. В каждом из основных городов регионе расположен аэропорт. Аэропорты для приёма тяжелых грузов расположены в Челябинске и Екатеринбурге. Трубопроводный транспорт включает в себя несколько ниток нефтепроводов, которые связывают регионы западной Сибири и Европейскую часть России [16].

На вершине всей транспортной системы стоит железнодорожный транспорт. Наибольшее значение здесь имеет участок Транссибирской магистрали Челябинск-Владивосток. Вообще, железная дорога на Урале начала зарождаться в XIX веке. 14 октября 1879 года было открыто движение по первой ветке Пермь – Камасино (Чусовская)-Нижний Тагил-Екатеринбург [12]. К середине 20 века в основном завершилось формирование сети железных дорог на Урале. На сегодняшний день железные дороги обслуживаются двумя филиалами РЖД – Южно-Уральская железная дорога (ЮУЖД) и Свердловская железная дорога (СВРЖД). Развернутая протяженность ЮУЖД 7567,3 км, эксплуатационная длина 4545 км. С января по июль 2018 года объем перевозок составил 109,6 млрд тарифных тонно-километров. Объем погрузки же на ЮУЖД в июле 2018 года составил 7 млн т. [3]. Что касается СВРЖД, то её масштабы превосходят ЮУЖД. Эксплуатационная длина – 7,2 тыс. км, развернутая длина главных путей – 9,8 тыс. км. На Свердловской магистрали объем перевозок составил 207,2 млрд тарифных тонно-километров. Объем погрузки по итогам 2018 года составляет 140,1 млн т., что обеспечивает 11% погрузки всех железных дорог России [8,11]. Показатели весьма впечатляющие, но далеко не предельные.

Учитывая всю изложенную информацию, не удивительно, что Китай оказывает достаточное внимание Уральскому региону. Китайские бизнесмены первыми среди иностранных партнеров стали интересоваться возможностями прямых инвестиций в территории, напрямую не граничащие с КНР [19]. Например, одной из ключевых ветвей сотрудничества является развитие логистического комплекса «Чкаловский» в Екатеринбурге [5]. В торговле, например для Свердловской области, в 2017 году Китай стал партнером номер два, уступая лишь США [2]. Для областей, входящих в Уральский Федеральный округ, КНР играет значительную роль. Ещё в 2012 году губернатор Челябинской области Михаил Юревич заключил соглашение с Правительством Синьцзян-Уйгурского автономного района (СУАР), Китай, о сотрудничестве, особенно в сфере строительства Нового шёлкового пути [17]. Свердловская область включилась в эту работу немного позднее. Особую роль здесь играет электронная торговля [20]. В 2015 году было подписано соглашение о создании на территории Свердловской области центра трансграничной электронной коммерции для перевалки товаров, заказанных в китайских интернет-магазинах [7]. Ежедневно из Харбина в Кольцово летает грузовой самолет. Однако существуют проблемы в загрузке этого борта обратным грузом. Первая грузовая компания, одна из лидеров среди железнодорожных операторов по объёму перевозок, выручке и парку в собственности, отмечает рост объема перевозок экспортной продукции с Урала в КНР. По итогам 2017 года объем перевозок экспорта по СВРДЖД в Китай составил 68,8 тыс. тонн грузов и наблюдается тенденция к стабильному росту [10].

Так что же принесет Уралу Новый Шелковый путь? В первую очередь, это огромный объем инвестиций [19]. Как следствие, развитие транспортной инфраструктуры. В частности, электрифицированы все участки железной дороги, будет закуплен современный подвижной состав. Эти и многие другие шаги, например перспектива создания высокоскоростной магистрали Москва-Пекин, позволит сократить сроки доставки грузов из Поднебесной в Россию и страны Европы. Конечно, РЖД со своими партнерами и сейчас пытается двигаться к максимальному ускорению оборота вагона. В настоящее время средний срок доставки грузов в китайском направлении со станции Екатеринбург-Товарный до пограничного перехода Достык на казахстанско-китайской границе составляет 15 суток, до российской станции перехода Забайкальск в Забайкальском крае – 26 суток, а до станции перехода Гродеково в Приморском крае – 39 суток [10]. Благодаря этому рассматриваются концепции создания «сухих портов» для временного хранения грузов. Это позволит создать большое количество новых рабочих мест и в целом положительно повлияет на благосостояние Уральского Федерального Округа. Благодаря этому данная ветвь Нового шёлкового пути сможет прямо конкурировать с морскими перевозками из Китая в первую очередь по срокам доставки.

Данный проект является очень перспективным не только для Урала, но и для всей России [18]. Однако, существуют некоторые сложности. В частности, до сих пор сохраняется значительная диспропорция в грузах, приходящих по железной дороге. Из Китая их приходит в 12 раз больше, чем в обратном направлении [14]. Главный вопрос – гармонизация законодательств наших стран

При наличии государственных гарантий китайские инвесторы начинают уже сейчас вкладываться в развитие инфраструктуры. По нашему мнению, мы увидим в ближайшие годы новый этап в развитии инфраструктуры Урала и всей России.

Литература

1. В Свердловскую область зайдут два китайских инвестора [электронный ресурс] // URL: <https://agenda-u.org/news/v-sverdlovskuyu-oblast-zaydut-dva-kitayskih-investora> (дата обращения: 20.11.2019).

2. Внешняя торговля Свердловской области в 2017 году [электронный ресурс] // URL: <https://made-in-ural.ru/analitika/perspektivy-nesyrevogo-eksporta/> (дата обращения: 20.11.2019).

3. Грузооборот Южно-Уральской ЖД [электронный ресурс] // URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3708405> (дата обращения: 20.11.2019).

4. Значение Урала для России [электронный ресурс] // URL: http://geolike.ru/page/gl_3030.htm (дата обращения: 20.11.2019).

5. Китайский бизнес на Урале создаст совместные предприятия [электронный ресурс] // URL: <https://rg.ru/2016/08/24/reg-urfo/kitajskij-biznes-sozdast-na-urale-sovmestnye-predpriiatiia.html> (дата обращения: 20.11.2019).

6. Каким будет китайский вклад в уральскую промышленность [электронный ресурс] // URL: https://ural.aif.ru/politic/person/kakim_budet_kitayskiy_vklad_v_uralskuyu_promyshlennost (дата обращения: 20.11.2019).

7. Новый Шелковый путь Окно из Европы в Китай прорубят на Урале [электронный ресурс] // URL: https://lenta.ru/articles/2015/11/03/ural_silk_road/ (дата обращения: 20.11.2019).

8. О Свердловской ЖД [электронный ресурс] // URL: http://svzd.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=4112 (дата обращения: 20.11.2019).

9. Первая грузовая компания [электронный ресурс] // URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 20.11.2019).

10. ПГК загружает Китай [электронный ресурс] // URL: http://press.rzd.ru/smi/public/ru?STRUCTURE_ID=2&layer_id=5050&refererLayerId=5049&id=303241 (дата обращения: 20.11.2019).

11. Свердловская железная дорога [электронный ресурс] // URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B6%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%B0 (дата обращения: 20.11.2019).

12. Транспортная сеть Уральского района [электронный ресурс] // URL: <https://www.studsell.com/view/182851/?page=2> (дата обращения: 20.11.2019).

13. Уральский хребет грузоперевозок проходит через Екатеринбург [электронный ресурс] // URL: https://logistics.ru/9/2/i20_24093p0.htm (дата обращения: 20.11.2019).

14. Урал на Шёлковом пути [электронный ресурс] // URL: <https://www.nakanune.ru/articles/112755/> (дата обращения: 20.11.2019).

15. Уральский Федеральный округ [электронный ресурс] // URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%84%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3 (дата обращения: 20.11.2019).

16. Характеристика транспортной сети Уральского экономического района [электронный ресурс] // URL: https://studbooks.net/1821715/geografiya/harakteristika_transportnoy_seti_uralskogo_ekonomicheskogo_rayona (дата обращения: 20.11.2019).

17. Челябинская область и Китай подписали договор о создании «шелкового пути» [электронный ресурс] // URL: <https://www.1obl.ru/news/o->

lyudyakh/chelabinskaja-oblast-i-kitaj-podpisali-dogovor-o-sozdanii-shelkovogo-puti-170918052012/ost (дата обращения: 20.11.2019).

18. Сазанова С.Л. Ценности и стимулы хозяйствования как факторы динамики института предпринимательства в России: монография. М.: ГУУ, 2018. 159 с.

19. Шарипов Ф.Ф., Максимов Д.К. Источники финансирования инфраструктурных проектов // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 28. С. 304-310

20. Шарипов Ф.Ф. Цифровое развитие международного бизнеса // Сб.: Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации материалы II-й Всероссийской научно-практической конференции. Москва, 2019. С. 112-113.

М.Н. Рыбина

канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

В.О. Исаенко

канд. экон. наук
(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

АКТУАЛИЗАЦИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПОДХОДА К ВЫСШЕМУ ОБРАЗОВАНИЮ

Сегодня в мировом и отечественном образовательном пространстве, на различных дискуссионных площадках заговорили о междисциплинарном (трансдисциплинарном) подходе к высшему образованию (к обучению в высшей школе) [1, с. 181]. «В современном мире усвоение базовой информации, правил решения задач, безусловно, важно, но гораздо более ценным является не столько знание норм и правил, сколько умение действовать в неопределенной ситуации, креативное мышление, способность к самореализации, инициатива, ответственность, умение искать информацию, а не только помнить традиционные правила, искать новые решения, а не только копировать известные. Речь идет и о генерировании нестандартных решений, об объединении различных дисциплин, как, например, физики и биологии, точных и гуманитарных дисциплин, о разработке новых, перспективных направлений активности, и об умении грамотно оценивать риски и неопределенность в выработке подходов к разрешению проблемных ситуаций» [1, с. 180]. Между тем, такой подход всегда плодотворно использовался в практике преподавания, в частности, экономических наук. Без междисциплинарного подхода объяснить все многообразие, всю палитру экономического ландшафта просто не представляется возможным. В научном и педагогическом сообществе отечественных специалистов высшего образования существовало и остается понимание того, что междисциплинарный подход к высшему образованию позволяет выполнять важнейшую миссию науки – расширять знания о мире и служить фундаментом практической деятельности. Междисциплинарный подход к изучению всего цикла экономических наук – объективная необходимость, норма и абсолютная составляющая всего процесса освоения этой области человеческих знаний.

Методологическим основанием междисциплинарного подхода к высшему образованию является системность и целостность. Лекционные занятия,

семинарские занятия и самостоятельная работа студентов составляют целостную систему методических и методологических компонентов освоения, с одной стороны, науки, с другой стороны, мира. Окружающий мир усложняется, социально-экономическая составляющая переживает серьезные изменения в сторону социализации и деолигархизации человечества, и получение адекватных знаний об этих процессах, как нельзя лучше, укладывается в парадигму междисциплинарного подхода к высшему образованию. Такая постановка вопроса объясняет необходимость актуализации междисциплинарного подхода к высшему образованию. Заметим, что особо злободневно эта проблема стоит за рубежом, так как известен крен зарубежного высшего образования в область узкой специализации. Идет переоценка ценностей.

В методологическом плане междисциплинарный подход к экономическому образованию исходит из того, что на вызовы неопределенного и турбулентного времени необходимо дать ответы теории. Авторы данной статьи неоднократно привлекали внимание к таким вызовам времени и проблемам как поиск ответов, на поставленные в двадцатом веке социально-экономические и политические вопросы переустройства общества, которые привели к возникновению множества теорий, концепций, реплик, взглядов. Палитра социально-экономической и политической жизни насыщена разнообразными красками существования нашего мира, и междисциплинарный подход к высшему образованию позволяет приблизиться к адекватным ответам на стоящие перед человеком, обществом и человечеством вопросы. Так, на повестке дня в мире, остается социалистический проект; развивается социально ориентированная экономика; не перестает привлекать идея институциональной конституциональной революции, через которую можно прийти к обществу благоденствия; многие институционалисты говорят о постиндустриальном обществе и экономике стран с человекоориентированным развитием, что воплощается в практику экономики счастья. Артикулируется необходимость построения нравственной экономики. Констатируется возникновение фелицитарной политики, которая потеснит «ускоренное развитие любой ценой», а счастье в рамках этой политики будет осознано как приоритетная политическая ценность, имеющая экономические измерители (параметры). Выдвигаются даже формулы гармонизации [$H = f(D1, D2, D3)$], где D1 – демократия, D2 – демография, D3 – духовность. Во всем мире и в современной России ученые призывали и призывают к строительству новой экономики, которая характеризуется переоценкой ценностей; формированию общества знаний, цифровой экономики, а также экономики творческого, креативного потребления. Выдвигается идея о том, что своеобразие нашего времени заключается в том, что это «время стратегий». Выдвигается идея социального кластеризма, которая основана на переплетении будущего соцкласстерного общества (общества новых сословий) и проектной экономики в виде смешанной экономики. В трактовке соотношения человека и общества современная научная мысль продвинулась к идее о том, что общество существует для человека, а не человек для общества. Эти идеи лежат в основе Концепции человеческого развития (конец XX века). Человек поставлен в центр социально-экономического и политического сообщества и человеческое общество независимо от форм, в которых оно развивается, имеет своей целью деятельное самосовершенствование человека, благосостояние всего общества [3]. Целостность этого явления предполагает как культурное, так и экономическое начала, а также действенное функционирование институтов, которые будут определять направление движения в современное «время стратегий».

Такая постановка вопроса делает междисциплинарный подход, повторимся, объективной необходимостью при изучении экономической теории.

Междисциплинарный подход в связке с формами проведения занятий позволяет успешно решать такие функции образования как:

- познавательная функция в экономической теории с привлечением институциональной теории, истории экономики, этики, дизайна (как важнейшего нематериального актива);
- воспитательная функция. Привлечение в процессе образования таких дисциплин как мировая экономика и международные отношения, человеческий ресурс, менеджмент, конфликтология;
- культурно-просветительская функция. Обеспечение междисциплинарных связей с такими дисциплинами как культурология, социология, право, а также посещение музеев и других культурно-просветительских площадок

Особую роль в процессе междисциплинарного подхода со своими профессиональными знаниями, умениями и навыками играет преподаватель. В современных условиях он должен быть новатором. «Преподаватель становится, своего рода, модератором на площадке познания, тьютером, играющим тренером. В этой роли преподаватель выстраивает занятия в формате дискуссионной площадки, где студенты получают возможность глубокого осмысления проблемы, а также получают возможность расширения горизонтов ее научного освоения. Проведение занятий может проходить в традиционной формах, о значении, функциях, структуре, которых имеется большой методологический и теоретический арсенал исследования вообще, и в трактовке авторов данной статьи, в частности [2]. Однако, констатируя необходимость актуализации междисциплинарного подхода к высшему образованию, особо хотелось остановиться на пользе визуализации процесса образования, современное понимание которого напрямую связано с визуальными средствами обучения. Большой резонанс у студентов вызывает проведение семинарских занятий на основе презентаций с использованием Power Point. В ходе самостоятельной разработки презентаций вырабатываются навыки сбора информации по самым разным направлениям человеческих знаний, а также умения в краткой и привлекательной, визуальной форме излагать добытую междисциплинарную информацию. Визуализация научной информации имеет большие перспективы в учебном процессе. Такими формами подачи информации необходимо широко пользоваться, как преподавателю, так и студентам. Вот почему, в образовательном процессе ведущих странах мира широко используют визуализацию различных аспектов обучения молодежи, вплоть до использования комиксов. Так, Грейди Клейн и Йорам Бауман просто и остроумно говоря о сложном в экономике с применением комиксов, справедливо напоминают, что знаний много не бывают. Применение в освоении макроэкономике комиксов объединило двух молодых талантливых людей – Грейди Клейна – художника-карикатуриста и иллюстратора, создателя серии романов-комиксов «The Lost Colony» («Потерянная колония») и Йорама Баумана – доктора наук, преподавателя экономики Вашингтонского университета, который, в свою очередь, специализируется на проблемах окружающей среды, выступает с лекциями как первый, и единственный в мире стендап-экономист.

Процесс визуализации образовательного процесса как инструмент междисциплинарного подхода к высшему образованию начинает набирать обороты и в России. С 2014 года эффективно функционирует в Сочи образовательный центр «Сириус», где реализуется синтез науки, спорта и искусства, который стимулирует творческое развитие личности. Известно, что большой потенциал в области образования имеют библиотеки, а развернуть их к посетителям разного возраста (особенно молодежи) и сделать их актуальным

местом проведения досуга, самообразования и просвещения призвана визуализация всего библиотечного пространства. Новый уникальный визуальный образ библиотекам за последние 5-10 лет создали, например, в Китае (в городе Гуйяне создали библиотеку с привлекательным визуальным образом детской игрушки-конструктора, которое создает для посетителей настроение настоящей игры). Представляет интерес опыт публичной библиотеки города Сидар-Рапидс в штате Айова (США). В 2015 году в городе Делфете (Нидерланды) была полностью пересмотрена философия дизайна в местной библиотеке. Реконструкция дала новую жизнь библиотеке за счет дизайнерских решений с использованием новейших технологий.

В Государственном университете управления стартовал проект «Точка кипения». У этого проекта своя стратегия и цели. Однако можно со всей определенностью сказать, что этот формат как нельзя лучше вписывается в парадигму междисциплинарного (трансдисциплинарного) подхода к высшему образованию. Эскиз нашего участия в проекте «Точка кипения» можно представить в виде постоянно действующей на площадках проекта Учебно-проектной лаборатории «Москва – WELCOME» (УПЛ «Москва – WELCOME»)

Таблица

Учебно-проектная лаборатория «Москва – WELCOME»
(УПЛ «Москва – WELCOME»)

<i>Направление</i>	<i>Возможные варианты проектов лаборатории</i>
1	2
Первое направление деятельности – «Моя Москва»	1. История Москвы История Москвы как таковая Культура «Я не хочу обносить стенами свой дом или заколачивать Окна. Я хочу, чтобы дух культуры различных стран как можно свободнее веял повсюду: не надо лишь, чтобы он сбил меня с ног» (Р. Тагор). Москва для меня (Москва и Я) Беседы с ППС на тему «Моя Москва» и тут же со студентом. (Обязательно историческая справка того места с чего начиналась Москва) В этой беседе ряд всегда повторяющихся вопросов: С чего начиналась Москва Любимое Место в Москве Пожелание Москве 2. Москва – умный город: Цифровизация экономического пространства столицы, Визуализация городской среды: современные подходы и варианты решения в мировой и отечественной практике («Дом, в котором ты живешь принадлежит не только тебе, но и тому, кто на него смотрит»), Москва «эко-умный» город
Второе направление деятельности – Мой район (Юго-Восточный округ)	С любовью (презентации, батлы, дискуссии, форсайты) С тревогой (презентации, батлы, дискуссии, форсайты)

Продолжение табл.

1	2
Третье направление – история и день сегодняшний ГУУ	Составление коллажей из фото всех лет на всех кафедрах по единому стилистическому плану, визуальному ряду (конкурс дизайнерских решений с презентациями) Интервью с ППС для сборника «Воспоминания о работе, коллегам, интересных мероприятиях, событиях в ГУУ» Спортивная жизнь Быт (общежитие) Научная деятельность Юмор Брифинг тему «Я – в ректорате» (научно-исследовательская работа разного уровня, исключительно в контексте «Управление, менеджмент», SWOT-анализ, форсайты, стратегии)

Напоминаем, что данная статья является продолжением размышлений и развитием идей о процессе приобретения широкого круга компетенций и профессиональных знаний современного специалиста при изучении экономической науки, но уже в приложении к парадигме междисциплинарного (трансдисциплинарного) подхода к высшему образованию.

Литература

1. Россия и Франция в мировом образовательном пространстве: аналитический доклад / под общей ред. Н.И. Барцица. М: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017. 400 с.
2. Рыбина М.Н. Система проведения практических занятий – важнейший компонент процесса приобретения широкого круга компетенций и профессиональных знаний // Вестник Университета (Государственный университет управления) // Вестник университета (ГУУ). 2015. № 11. С. 297-302.
3. Рыбина М.Н., Исаенко В.О. Параметры справедливо и свободного общества: эволюция взглядов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 4. С. 141-149.

М.В. Самосудов
д-р экон. наук
(ГУУ, г. Москва)

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ, ФУНКЦИОНИРУЮЩЕЙ В АКТИВНОЙ СРЕДЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОГО ДВОЙНИКА

Открытие социальных институтов, безусловно, большой шаг в развитии общественных наук.

Но именно развитие науки об управлении социальными системами заставляет по-другому посмотреть на социальные институты, поскольку здесь

требуются не дескриптивные, а нормативные теоретические материалы, позволяющие рассчитывать необходимые параметры социальной системы.

Решение задачи управления социальной системой, причём, именно точного управления, потребовало создания комплексной модели социальной системы, функционирующей в активной среде [1].

Сформированная модель связывает фазовые переменные (параметры) системы, позволяет определить результат её функционирования в виде входящего ресурсного потока. Входящий денежный поток – часть входящего ресурсного потока.

Для решения этой задачи потребовалось, в том числе, формализовать воздействие социальных институтов на поведение человека.

Путь решения

Сначала был доработан вопрос формирования социальной системы. В частности, показана ресурсная основа отношений субъектов, что передача ресурсов осуществляется человеком добровольно посредством совершения действий.

Вследствие этого поставлена задача сформировать возможность учёта действий в модели. За основу принята концепция вектора поведения, в формировании которой большую роль сыграли работы в области нейрофизиологии школы Ухтомского-Симонова. Но были учтены и исследования в области социологии, психологии, этологии человека, др.

Поведение – характеристика человека, показывающая вероятность совершения определённого действия.

Вектор поведения в базисе обусловленных действий O – величина, позволяющая измерять поведение, учесть его в моделях. Это матрица размерностью $1 \times n$, каждый элемент которой определяет вероятность совершения n -го действия:

$$B(O) = (p(o_1) \dots p(o_n)), o_n \in O$$

На основании анализа информации о поведении человека [2, стр. 422-432], были определены факторы, влияющие на вероятность совершения человеком действия. В частности, показано, что вероятность совершения действия определяется вероятностью выбора действия, исходя из оценки значимости стимулов (получаемых в результате совершения действия ресурсов) и ограничений (теряемых в ходе совершения действия ресурсов), определены подходы к расчёту вероятности совершения действия.

Получаемая информация $D_{\text{вх}}(t)$ преобразуется (интерпретируется) человеком в набор сигналов (d_n), которые в совокупности определяют изменение его субъективных оценок существующих в этом пространстве стимулов, ограничений¹ и вероятности реализации стимулов и ограничений, связанных с совершением определённых обусловленных действий, что приводит к изменению его поведения:

$$D_{\text{вх},j}(t) \xrightarrow{B_j(o_j)} \{d_1 \dots d_n\} \xrightarrow{B_j(o_j)} \Delta B_j(O_j, t + 1)$$

¹ Стимулы – ресурсы, получаемые человеком вследствие совершения действий; ограничения – ресурсы, теряемые человеком вследствие совершения действий.

Влияние институциональной среды

Исследование [2] показало, что одним из источников информации о стимулах и ограничениях являются формальные и неформальные социальные институты.

На основе анализа существующих определений было сформулировано рабочее определение социального института – информация о действиях и последствиях совершения этих действий, которую получит человек, наблюдая поведение других участников или из документов [2].

С точки зрения взаимодействия, институты – механизм трансляции определённого вектора поведения.

Группа параметров институциональной среды – одна из групп фазовых переменных (параметров) социальной системы, определяющих её состояние.

Знание параметров институциональной среды (структура, сила влияния отдельных институтов, транслируемый вектор поведения) позволяет прогнозировать поведение человека в социальной системе.

Отражаясь в сознании человека, информация, заложенная в институтах, дополняется информацией о необходимых и имеющихся ресурсах. В результате формируются множество обусловленных действий, и стимулы-мотивы, ограничения-мотивы, связанные с этими действиями, что, в итоге, формирует вектор его поведения.

В то же время, векторы поведения участников, отражаясь в социальном пространстве, формируют социальные институты – информацию о том, какие действия считаются «правильными» или «неправильными», какие последствия и с какой вероятностью получит человек.

Цикл взаимодействия институтов и векторов поведения людей представлен на рис.

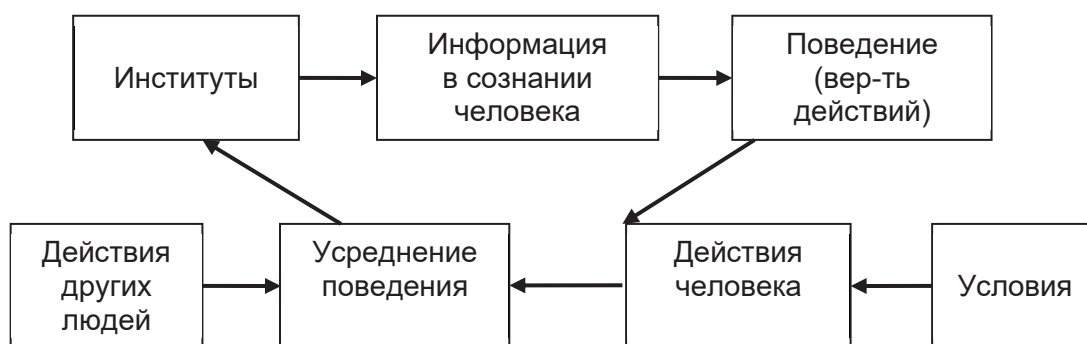


Рис. Цикл взаимодействия институтов и векторов поведения участников

Для моделирования используем символ h_k для обозначения социального института k -вида. Множество социальных институтов социальной системы Ω обозначим H_Ω .

Элементарный социальный институт – институт, определяющий стимулы r_m и ограничения $-r_l$ субъекта, связанные с совершением конкретного обусловленного действия o_k .

Элементарный социальный институт определяется следующим кортежем:

$$h_k = \langle o_k, r_1(o_k), \dots, r_m(o_k), p(r_1), \dots, p(r_m), -r_1(o_k), \dots, -r_l(o_k), p(-r_1), \dots, p(-r_l) \rangle$$

где h_k – элементарный социальный институт k-вида;

o_k – обусловленное действие k-вида;

r_m – получаемые при совершении действия o_k ресурсы m-вида;

$-r_l$ – теряемые при совершении действия o_k ресурсы l-вида;

$p(r_m), p(-r_l)$ – вероятность, соответственно, получения ресурсов m-вида и потери ресурсов l-вида при совершении действия o_k .

Институциональная среда социальной системы Ω – объединение множества действующих в данной системе элементарных социальных институтов.

$$H_\Omega = \bigcup_k h_k \quad (3.1.2)$$

где H_Ω – институциональная среда системы Ω ;

h_k – элементарный социальный институт k-вида.

Институциональную среду социальной системы можно записать в виде институциональной матрицы (см. табл.).

Таблица

Форма институциональной матрицы

Обусловленные действия o_n	Стимулы				Ограничения					
	r_1		...	r_m		$-r_1$...	$-r_l$	
	кол-во	$p(r_1)$		кол-во	$p(r_1)$	кол-во	$p(r_1)$		кол-во	$p(r_1)$

С точки зрения взаимодействия субъектов в корпоративной системе, каждый социальный институт можно охарактеризовать следующими параметрами:

- Транслируемый вектор поведения.
- Мощность социального института.
- Дисперсия социального института.
- Вероятность реализации социального института в данной социальной системе (институциональной среде).
- Сила воздействия института.

Мощность института – мощность множества участников, у которых соответствующий компонент вектора поведения не равен нулю.

Дисперсия социального института – разброс субъективных представлений людей о значениях стимулов, ограничений, а также вероятностей их получения, относительно некоторого усредненного значения этих параметров, существующего в рассматриваемой области социального пространства

Можно рассматривать индивидуальное и усреднённое восприятие социального института:

$$\bar{h}_k = \langle o_k, \bar{r}_1, \bar{r}_2, \dots, \bar{r}_m, \bar{-r}_1, \bar{-r}_2, \dots, \bar{-r}_l \rangle$$

$$\bar{r}_m = \frac{\sum_{j=1}^Q r_{mj}}{Q}, \bar{-r}_l = \frac{\sum_{j=1}^Q r_{lj}}{Q}$$

где h_k – k -й социальный институт институциональной среды H_Ω ;
 o_k – k -е обусловленное действие;
 r_{mj} – ресурсы m -вида, получаемые j -м участником при выполнении обусловленного действия o_n ;
 $-r_{lj}$ – ресурсы l -вида, теряемые j -м участником при выполнении обусловленного действия o_n ;
 Q – количество участников в рассматриваемой социальной системе.

Соответственно, для описания социального института в социальной системе, мы имеем усреднённое восприятие института, а также дисперсию, определяющую индивидуальные отклонения от этого усреднённого значения.

Вероятность реализации социального института в данной социальной системе (институциональной среде) показывает, в скольких из общего числа случаев требования этого института будут выполнены участниками данной системы. Определяется характеристиками институциональной среды.

С точки зрения управления особый интерес представляет такой параметр, как сила влияния социального института – характеристика института в институциональной среде рассматриваемой социальной системы, определяющая, в течение какого времени соответствующий компонент вектора поведения человека, взаимодействующего с другими участниками в рассматриваемой системе, достигнет своего максимального значения.

Предположим, существует институт h_x , позиционирующий некоторое обусловленное действие o_x . Существует максимальная вероятность совершения конкретным человеком этого обусловленного действия $p_{\max}(o_x)$, которая сформируется под воздействием данного социального института в течение некоторого времени – когда субъективные оценки стимулов и ограничений достигнут своих максимальных и минимальных значений, возможных в данной системе.

То есть, можно говорить, что в результате воздействия института h_x , соответствующий компонент вектора поведения человека $p(o_x)$ изменится от 0 до своего максимального значения в течение некоторого времени:

$$p(o_x) \xrightarrow{h_x t} p_{\max}(o_x)$$

Время, за которое компонент вектора поведения достигнет максимального значения, зависит от свойств рассматриваемой системы, её институциональной среды и конкретного социального института в этой среде, а также характеристик человека.

Сила влияния института h_k в институциональной среде H_Ω социальной системы Ω прямо пропорциональна мощности социального института и обратно пропорциональна дисперсии.

Заключение

Проведённая работа позволяет предположить, что скоро мы сможем иметь возможность автоматизированного управления организациями, существенно сократить затраты на управление, точнее рассчитывать хозяйственную деятельность, повысить её эффективность и увеличить надёжность организаций.

Правда, для этого нужно не только создать соответствующее программное обеспечение, но и организовать исследовательскую работу, в том числе, в области институциональной динамики – существующие модели позволяют учитывать наличие институтов, их изменение, рассчитывать корректирующие воздействия и необходимые изменения институциональной среды, но для этого нужны определённые данные, которых сейчас нет.

Открытие закономерностей взаимодействия субъектов; фрактальной природы и закономерностей социальной функциональной деятельности; формирование ресурсно-функционального подхода к анализу социальных систем; определение комплекса фазовых переменных, описывающих состояние социальной системы и среды; формализация этих аспектов до уровня математических моделей открывает новые перспективы в исследовании институциональных аспектов социальных систем, социального взаимодействия.

Представляется, что в области экономики, социальной системотехники мы сегодня находимся в ситуации, характерной для физики на рубеже XIX-XX веков. Тогда происходило становление теоретической физики, завоевание позиций математикой... Переход на этот уровень позволил решить многие прикладные задачи, результатами которых мы сегодня пользуемся. Но этот переход был отнюдь не безболезненным – было сопротивление, непонимание.

Также и в социальных науках сегодня – многие учёные привыкли мыслить абстрактно. И, к сожалению, даже математики – многие математические модели опираются на исходное абстрактное знание о природе социальных систем, о процессах, происходящих в них. В отдельных случаях мы довели метод абстрагирования до «совершенства» – абстрагируемся не только от несущественных, но и от неудобных деталей.

Формализация, формирование адекватных, хотя бы в первом приближении, комплексных математических моделей, которые будут совершенствоваться по мере уточнения нашего знания, позволит на совершенно ином уровне организовать исследовательскую работу в области институциональной динамики, что безусловно необходимо для прикладного использования уже существующих инструментов.

Источники

1. Самосудов М.В. Концепция модели социальной системы, функционирующей в активной среде, для целей цифровизации управления: Доклад на семинаре «Развитие теории и методологии управления в социальных системах» 23.05.2019 г. // URL: <http://iom.guu.ru/?p=4930>.

2. Самосудов М.В. Развитие теории корпоративного взаимодействия на основе решения проблемы устойчивости компании: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05: Москва, 2011. 440 с.

Н.И. Самохин
канд. экон. наук
(г. Москва)

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Геополитически Россия-РФ уже к середине 1990-х сложилась как ко-протекторат и кон-доминион [13]. Посему экономическая практика командующего класса РФ в 1990-2000-2019 гг. характеризуется смешением различных практик и буржуазных политико-экономических теорий [3; 4; 8; 10].

Геополитически Россия-РФ к рубежу XX и XXI веков сложилась как империалистская сырьевая полуколония [8; 13]. Посему главным направлением буржуазной политической экономики в РФ, понятно, стал эмпирический институционализм с добавлением – с примесью либерализма, неороссийской

«теории конъюнктуры», неоинституционализма, нового институционализма, иррационализма [7; 8; 13].

«С позиций институционализма/институциональной экономики – НИС/, анализ экономических процессов в любом обществе /не исключая, разумеется, и социально-экономические и социально-демографические процессы в постсоветском российском обществе – НИС/должен строиться» на исследовании взаимодействия в «экономическом пространстве» «массы разрозненных индивидов» («человеков экономических»), «институциональной среды» и «институциональных соглашений» [5; 8; 13].

Суверенитет РСФСР-РФ был провозглашён 12.06.1990 г. И в начале 1990-х в сфере неотъемлемых прав человека институциональная среда представляла собой совокупность правовых положений и норм, закреплённых в Конституции РСФСР-РФ (в редакции 1992 – начала 1993 г.), в Международном билле о правах человека ООН, в Декларации прав и свобод человека и гражданина РСФСР-РФ; то есть «обязательный набор» базисных правил, (через властную политику, сочетаемую с общественной психологией) регулирующих (в принципе, по идее, по большому счёту) производство, обмен, распределение и потребление с позиций прав и свобод человека [1; 5; 8; 9; 11; 13].

Но, как закреплено в официальных материалах Специальной комиссии ГД ФС РФ, высшие власти РФ действовали в 1990-е годы наперекор правилам тогдашней институциональной среды, вели дело к обнищанию и геноциду российского народа [2].

Принятая 12.12.1993 на всенародном референдуме Конституция РФ (от 12.12.1993) формально явилась институциональным соглашением, тем же общественным договором многонационального народа и власти также о соблюдении в РФ неотъемлемых прав и свобод человека и гражданина – институциональным соглашением, модифицировавшим гуманитарную институциональную среду РФ [10; 13].

Но «с приходом в 1997/98-2000 гг. на высшие государственные посты в РФ «энергичных политиков второй демократической волны», с их «диктатурой закона», с «модернизацией» «коалиции власти», с «большей институционализацией» «государственно-олигархической экономики» РФ, трагизм депопуляции российского народонаселения усилился» [6; 13; Хасбулатов Р.И. – 8].

«Коалиция власти» четверть века творит в РФ социально-экономический геноцид, официально исчисляя и фактически выплачивая трудящимся минимальную (МРОТ) и «среднюю» зарплаты, исходя не из 8-кратного официального российского прожиточного минимума (ПМ), заниженного в 2,5 раза против советского ПМ, но оплачивает труд, исходя из части официального российского ПМ [8; 13].

При вопиющем, смертельном отставании пенсий, других социальных и трудовых доходов (у десятков миллионов россиян, у миллионов семей и домохозяйств) от размеров реального ПМ (на человека и на семью) всякое, даже статистически заметное увеличение индивидуальных и семейных доходов лишь только тогда является реальным повышением доходов, когда преодолевает рубеж ПМ и приближается к рубежу достатка. Не может быть реального повышения личных доходов, если величина индивидуальных доходов не выходит из «рамки трагической нищеты» (не включает социальную, национально-цивилизационную и историческую компоненты) [13].

«Страна вымирала, теряя народонаселение в сверхпагубных реформах только 1999-2002 гг. из-за уменьшения рождаемости и увеличения

смертности ежегодно ~ по 1711 тысяч человеческих душ, или ~ на 16% больше, чем ежегодно в 1992-1998 гг.» [6; 13; 14].

За 28 лет (1991-2018 гг.) общие демографические утраты (в тысячах) населения РФ (сверхнедорождаемость постоянного населения ~ 18010; + сверхсмертность постоянного населения ~ 21982; + эмиграция граждан РФ ~ 7939; + приобретение-получение иностранцами российского гражданства ~ 11886; + численность в РФ иностранцев – постоянных жителей РФ, не приобретших российского гражданства ~ 13619; + население РФ, имеющее множественное гражданство ~ свыше 10000; = итоговые обусловленные эмиграцией, иммиграцией, «вхождением» в российское гражданство и во «множественное гражданство», «пространственные утраты» от замещения граждан РФ ~ 43444; = всего утраты граждан РФ ~ 83436 тысяч ~ 84000 тысяч душ): ~ в 21 раз превысили кумулятивные потери на территории РСФСР-РФ за 1929-1940/1941 гг. (~ 3972 тысячи душ); уже ~ в 1,7 раза превысили суммарные кумулятивные потери на территории РСФСР-РФ за 27 лет двух мировых войн и двух гражданских войн (1914-1923 гг.; 1929-1940/1941 гг.; 1941/1942-1945 гг.; ~ 49079 тысяч душ) [13; 14].

С позиций международно-правовой и конституционной, чрезмерное в разных формах насилие (в том числе и в нео-формах) по отношению к собственному народонаселению, чрезмерное применение господствующим социальным классом и его государством «институциональной экономики» разных способов принуждения (к несвободе) собственного народонаселения, толкающих нацию вспять, к регрессу, к деградации (вырождению), диссимилиации (распаду с расподоблением), суть необъявленная война против своего народа, своей нации; суть "необъявленная война", вызывающая людские сверхпотери (без учёта сверхнедорождаемости) и демографические потери (включая сверхнедорождаемость и «пространственные утраты»). Демографические потери народонаселения в "необъявленной войне" в "мирное", но смутное время" от сверхнасилия должно рассматривать (что и было сделано) на принципах международного и российского права в категориях и нормах международной "Конвенции ООН о предупреждении преступления геноцида и наказании за него" (от 09.12.1948г. № 260-A-III). Демографические утраты граждан должно системно и комплексно оценивать параметрами рождений, смертей, миграций, балансовым (ресурсным, историческим) методом, по единообразной методологии, по сопоставимым территориям, с учётом изменений состава населения, с учётом факторов и вызовов современности в естественно-историческом процессе социально-демографического, социально-экономического и цивилизационного развития [8; 13].

Не может быть прогрессивного цивилизационного развития страны без и вне социально-демографического прогресса.

Отрицая наличие «диктатуры автократии и олигархата – плутократии» и провозглашая «диктатуру закона», «коалиция власти» (чья политика в РФ, судя по всему, по всем видимостям, направлена на «замораживание» общенациональной производительности труда, благосостояния трудящихся) не выполняет и конституционные, и законодательные, и общепризнанные нормы международных договоров, если их исполнение: – противоречит властной политике полного разграбления национального хозяйства и разрушения экономической жизни «вверенного населения»; – снижает степень эксплуатации «всех категорий «вверенного населения» [8; 12; 13].

Следуя зигзагами конъюнктурного эмпиризма институциональной экономики, плутократические верхи РФ (= своего рода «мещане» и злокоманы внутренней и геополитики) решают исключительно узкую задачу выживания «российского» олигархата в общемировые кризисные периоды.

Ликвидируя в РФ культ производительного труда и культуры (в самом широком смысле), внедряя в практику повседневной жизни принцип «волонтерство – для нищей молодёжи; житницы для кормления – магнатам», зверски принижая МРОТ и базовую стипендию, побуждая молодёжь к паразитизму, «верхи институциональной экономики» – по сути противники протекционизма – формируют у молодёжи: – поведенческую психологию иррационализма; – массовую депривацию = социально-классово обусловленное психологическое состояние и социальную психологию поведения множества россиян; – массовую психологию, иррационального по сути, «добровольного» отказа от участия в выборах; – психологию псевдо-практицизма; – психологию незаинтересованности в сохранении, передаче, восприятии исторической памяти и специальной («профессиональной») памяти; – поведенческую психологию «добровольной маргинальной незанятости в производстве», практического отрицания многими (молодыми) соотечественниками необходимости какого-либо общественно полезного труда и участия в нем; – «жизненные принципы» отказа содержать семью, домохозяйство, детей, отказа официально регистрировать традиционную семью, отказа от деторождений, отказа от рожденных «нежданых» – «нежелательных» младенцев [8; 13; Кравец А.А. – 8].

Плутократическая практика ликвидации в РФ огромной массы народонаселения, объектов производства, структуры и инфраструктуры, уничтожение капитала в материальных (человеческой и вещной), но не фиктивной, не паразитической формах существования капитала, только в последние годы (2016-2018 гг. против 2010-2015 гг.) явила себя в уменьшении (в тысячах человек) среднегодовой численности (на фактической территории): – старших школьников ~ на 71; учащихся профессионально-технических учебных заведений ~ на 270; студентов ВУЗов и ССУЗов вместе ~ на 1312; молодёжи в армии, в полиции, на производстве, на инвалидности, просто вне труда ~ на 2936; всех названных категорий молодёжи (15-29 лет) ~ на 4539; населения трудоспособных возрастов (мужчины – 16-59 лет, женщины – 16-54 лет) ~ на 3528, но сравнивая на сопоставимой территории ~ 4623...[13; 14].

В РФ официально низкая безработица – результат и депопуляции российского народонаселения – властного антропофагного сокращения «перенаселения» [8; 13; 14].

Выборы – простейшая мирная законная демократическая форма классовой борьбы, «институционального соглашения», решения вопросов цивилизационного развития РФ и будущего РФ, которая не требует ни от кого из граждан («человеков политических») отказа от их убеждений и убеждённости в наибольшей эффективности других правовых способов формирования органов власти, способных работать во благо всех россиян [1; 5; 8; 10; 11; 13].

Литература

1. Декларация прав и свобод человека и гражданина РСФСР-РФ (от 22.11.1991).
2. Заключение Специальной комиссии ГД ФС РФ об оценке фактической обоснованности обвинения, выдвинутого против Президента РФ, в связи с совершением им действий, приведших к геноциду российского народа (от 12.02.1999).
3. Институциональная экономика: учеб. пособие (для ВУЗов) / С.С. Винокуров [и др.]; под ред. В.А. Грошева, Л.А. Миэринь. СПб.: Изд. СПбГЭУ, 2014. (Интернет-сайт).
4. Институциональная экономика: учеб. пособие (для вузов) / Е.Г. Гужва [и др.]; под ред. Е.Г. Гужвы. СПбГАСУ. СПб., 2013. (Интернет-сайт).

5. Институциональная экономика: учеб. пособие (для ВУЗов) / под общ. ред. Г.Н. Макаровой, В.А. Рудякова. Иркутск: Изд. БГУЭП, 2014. (Интернет-сайт).
6. «Каждый день исчезают 5000 человек» / Экономическая газета. 24.06.2003. № 26. – Первоначально: Публичный документ группы депутатов ГД ФС РФ, подготовленный Общественным советом при ГД ФС РФ (от 11.04.2003. № 411-НД).
7. Кирдина С.Г. Институционализм в России: XX – начало XXI в.: Научный доклад. – М.: ИЭ РАН, 2015. (Интернет-сайт).
8. Коллекция многочисленных материалов СМИ, Интернет-ресурсов, учебно-справочных и научно-методических изданий, энциклопедий.
9. Конституция (Основной Закон) РСФСР-РФ-России (по 20.09.1993).
10. Конституция РФ (от 12.12.1993).
11. Международный билль о правах человека. ООН (10.12.1948 – 16.12.1966 – ...).
12. «Правда». 21-24.06.2019. № 65.
13. Самохин Н.И. Авторские оценки на основе многочисленных использованных публикаций и материалов.
14. ЦСУ – Госкомстат – Росстат – ФСГС РФ. Статистические материалы и публикации + Интернет-сайт. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 17.09.2019).

А.Л. Сапунцов
д-р экон. наук, доц.
(ИАФР РАН, г. Москва)

**ИНСТИТУТ УГОЛОВНОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ ИНДЕЙЦЕВ
В КВАЗИГОСУДАРСТВЕННОЙ КОЛОНИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ
КОМПАНИИ ГУДЗОНОВА ЗАЛИВА**

Проводимая европейскими державами колонизация земель в Северной Америке сопровождалась ожесточенными вооруженными столкновениями с туземным населением, представители которого отличались воинственными нравами. Начавшаяся в середине XVI в. активизация колониальной деятельности европейских держав в регионе ставила своей конечной целью эксплуатацию и подчинение американских индейцев со стороны белых европейцев. Для этого колонисты системным образом уничтожали индейцев посредством организации вооруженных нападений, геноцида, распространения эпидемий вирулентных заболеваний, психологической дезориентации и т.д. [2, р. 364]. К несогласным членам индейских племен, выступавшим против угнетения, с легкостью применялись самые суровые меры устрашения, такие как смертная казнь в публичном месте.

Основными агентами освоения северо-западных земель Америки служили частнопредпринимательские организации, занятые заготовкой пушнины и аналогичных даров Севера, причем начиная с 1670 г. английский капитал был представлен в регионе крупной Компанией Гудзонова залива (КГЗ). В отличие от особенностей функционирования Ост-Индский компаний (ОИК) и условий их взаимодействия с азиатским населением, КГЗ придерживалась политики поселенческого колониализма. Осуществлялась интернализация институтов колониального администрирования, схожих с ОИК, и априорное наделение КГЗ

квазигосударственными полномочиями. Во многом это было обусловлено низким уровнем развития институтов государственного управления среди индейцев, которые жили патриархально-племенным укладом и были практически неспособны обеспечить упорядочивание хозяйственных отношений с колонистами по вопросам землепользования и заготовки экспортного товара. Среди индейцев преобладал дух охотника – покорителя природы, который транспонировался на человека и позволял с легкостью убить европейца при возникновении конфликтной ситуации.

Колониальные власти Великобритании изначально выступали за широкое применение смертной казни в Северной Америке. Считалось, что рассматриваемая мера наказания позволит поддержать порядок, сдерживать преступность и служить юридически обоснованным средством возмездия за совершение поджогов, краж, изнасилований и убийств. Под воздействием распространения гуманистических воззрений в начале второй трети XIX в. смертная казнь стала применяться реже – так наказывали лиц, совершивших тяжкие преступления, например, убийство или предательство [5, р. 7-8]. Стали возникать вопросы о целесообразности сохранения в руках частных коммерческих компаний, осуществлявших деятельность в колониях Великобритании, полномочий по расследованию убийств и вынесению смертных приговоров. В первую очередь оценивались превентивные функции по отношению к уголовным преступлениям, совершенным индейцами против европейцев.

После слияния с французской Северо-Западной компанией в 1821 г. монопольное положение КГЗ усилилось и ареал её бизнеса распространился на территорию Орегона, Вашингтона и Британской Колумбии (включая торговые округа Колумбийский Департамент и Новая Каледония). КГЗ стала практически безраздельной властительницей в северо-западной регионе, совмещая в себе частнопредпринимательскую торгово-заготовительную сеть с органами государственного управления колониями. При осуществлении хозяйственной деятельности КГЗ достаточно активно взаимодействовала с туземным населением, в том числе нанимая его представителей на работу, причем зачастую указанные отношения носили конфронтационный характер.

В Великобритании на законодательном уровне были регламентированы процессуальные действия по отношению к служащим КГЗ, которые подозревались в совершении уголовных правонарушений за рубежом, а также меры ответственности, применяемые при установлении вины. Под действие рассматриваемых процедур не попадали индейцы, и применяемые к ним меры наказания за совершение уголовных преступлений определялись руководящими работниками КГЗ на местах исходя из собственных соображений, основанных на незамедлительной мести за убийство, кражу и насилие. Основной движущей силой для организации публичной казни служило стремление колонистов показать индейцам пример: подобные преступления будут жестоко наказаны физической расправой. Очевидно, что психическое состояние обвиняемого не принималось во внимание [4, р. 340]. Главное – это смерть преступника, результат, тогда как процессуальные аспекты признания вины и судопроизводства отходили на задний план и оценивались дополнительные расходы.

Одним из идеологов решительной расправы с преступниками был Джон Маклафин – старший фактор и суперинтендант Колумбийского дистрикта КГЗ в Форте Ванкувер с 1824 по 1846 гг. Например, в 1843 г. трудоустроенный в КГЗ на должности рыболова МакКей был найден мертвым у себя дома с пулевым ранением в области груди. Немедленно снаряженный отряд вооруженных

служащих КГЗ, усиленный индейцами, отыскал подозреваемых: ими оказались индеец квинлот и раб, который был застрелен во время побега. В Форт Ванкувер был доставлен вышеуказанный индеец, где он был «признан всеми присутствующими белыми людьми виновным» и по приказу Д. Маклафина незамедлительно казнен через повешение на глазах работников КГЗ и сотрудничающих с ними индейцев [6, р. 148]. Основным инструментом устрашения туземцев служила смерть преступника как таковая, а не процессуальные основы признания его вины и приведения приговора в исполнение, следовательно, ликвидация раба и казнь индейца рассматривались как в одинаковой степени продуктивные события.

Согласно Орегонскому договору (1846 г.), был произведен раздел северо-западных территорий Америки между США и Великобританией, и образованные административно-территориальные образования приступили к формированию уголовного права и судопроизводства, применявшегося к индейцам. Введение государственного института уголовного преследования, позволявшего применять нормы колониального или территориального права к индейцам-убийцам, осуществлялось с целью усилить их спешную публичную казнь дополнительными устрашающими процедурами, связанными с проведением судебного заседания.

Несмотря на слабую социальную организацию индейских племен, в них все же были разработаны и достаточно успешно применялись механизмы борьбы с преступностью. Вплоть до контакта с европейцами, индейцы не применяли наказание в форме лишения свободы, однако за совершение тяжких преступлений назначалась смертная казнь. Индейская правовая традиция была основана том, что лицо, совершившее преступление с особой жестокостью, будет изгнано из племени. «Туземные народы могли учреждать терапевтические исправительные центры для правонарушителей, в которых использовались языковые и культурные методы реабилитации таких лиц с целью снижения частоты рецидивизма, а не для вынесения наказания как самоцели» [3, р. 103]. В связи с этим представляется некорректным отождествлять индейские племена со стаями диких животных, жаждущих напасть на работников КГЗ и как можно скорее, не считаясь с человеческими жизнями, заполнить её имущество чужеземцев в максимальном объеме.

Первыми фигурантами уголовного дела, рассмотренного государственным судом на северо-западных землях Америки, стали шесть индейцев племени сноквалми. Они совершили 1 мая 1849 г. в Форте Нискволли убийство трех человек. Обвиняемые были задержаны совместными силами КГЗ и армии США, доставлены в Форт Стейлакум и осуждены там 1 октября 1849 г. по законам США в рамках полноценного заседания с участием судьи, присяжных заседателей и адвокатов, причем на перевозку персонала было потрачено 2 тыс. долл. [6, р. 145-146]. Примечательно, что суд признал вину только четырех индейцев, которые были публично казнены на следующий день.

Британское колониальное правительство на о. Ванкувер считало необходимым принимать решительные меры для предупреждения насилия со стороны индейцев по отношению к колонистам. Так как численность колонистов составляла там примерно 450 человек, британские власти пытались найти баланс между отправлением правосудия над индейцами – преступниками и участием в крупномасштабных вооруженных конфликтов с многочисленными индейскими племенами. Важной задачей при расследовании уголовных преступлений, совершенных индейцами, стала поимка подозреваемых, однако на начальных этапах колонисты лишь пытались это сделать, а в случае неудачи – проводили карательные кампании.

В 1850 г. Ричард Бланшард (губернатор о. Ванкувер) приказал отыскать индейцев, которые убили трех матросов на корабле КГЗ, и провести судебное заседание [6, р. 149]. Индейский вождь отказался выдать преступников и предложил выплатить компенсацию за совершенные убийства (что в настоящее время возможно в рамках гражданского судопроизводства); этот подход достаточно часто применялся, когда индейцы хотели избежать столкновений и кровопролития. Англичанам пришлось придерживаться исчерпавших себя принципов, и был послан отряд вооруженных людей, действовавший из соображений мести: деревня индейцев была взята штурмом, подожжена, была проведена конфискация имущества и несколько туземцев было убито. Доставленные в Форт Руперт трупы индейцев были выставлены на всеобщее обозрение – Р. Бланшард сообщил в Лондон о состоявшемся возмездии как о своей важной заслуге, тогда как прямые доказательства связи лиц с совершенными преступлениями не были получены.

Рассматриваемое поведение англичан было подвергнуто критике, так как колониальным властям следовало было применять дипломатические методы взаимодействия с индейцами при поимке преступников, нежели чем грубую силу. Проведенная карательная операция оказалась достаточно дорогостоящей и могла вызвать негативные для англичан боевые действия против индейцев, что привело к назначению в 1851 г. на должность губернатора Джеймса Дугласа, который одновременно стал главным региональным фактором КГЗ. Указанное совмещение должностей приводило к очевидному конфликту интересов: КГЗ руководствовалась предоставленной ей колониальной хартией и собственными актами, определявшими коммерческую деятельность, тогда как во взаимоотношениях с индейцами, очевидно, должны были главенствовать британские колониальные законы.

Колонисты начали проявлять склонность к задержанию подозреваемых индейцев и передачи их суду, нежели чем к проведению банальной показательной расправы. Этот подход был впервые применен при расследовании дела об убийстве индейцами пастуха КГЗ Питера Брауна, произошедшего 5 ноября 1852 г. около Форты Виктория. Расследование имело важный показательный характер – Д. Дуглас лично отправился на корабле «Бобёр» с конвоем боевых судов в зал. Ковичан, где провел с туземцами переговоры о выдаче подозреваемых и произнес следующее: «Выслушайте, вожди! Я послан сюда королем Георгом, вашим другом, который выступает за установление хороших отношений между вашими племенами и своими подданными. Если его люди убьют индейца, то они будут наказаны. Если ваши молодые люди сделают подобное, то они должны будут страдать. Выдайте мне убийцу, и да будет мир между нашими народами. В противном случае я сожгу ваши хижины и растопчу ваши племена» [6, р. 150]. Испугавшись флота, индейцы ковичан выдали одного из подозреваемых, а второй – был захвачен хитростью и силой.

Заседание первого в истории колонии о. Ванкувера уголовного суда, рассматривавшего умышленное убийство П. Брауна, состоялось 17 января 1853 г. на борту «Бобра» [6, р. 151]. Судебные слушания проводились без участия адвокатов и судей, длились всего несколько часов и закончились вынесением смертного приговора. Двое осужденных были повешены на глазах индейцев племени нанаймо, после чего его представителям было разрешено забрать трупы для погребения. Проведённое судебное заседание и повешение позволило развеять страхи колонистов перед неминуемым вторжением индейцев, в результате чего хозяйственная деятельность КГЗ была восстановлена в привычном ритме. Вероятно, индейцы не смогли понять все детали происходящего, однако в их сознании отложилось понимание того, что

преступников наказывают в соответствии с некоторыми нормами права и в рамках определенных процедур, а не просто убивают.

Возможности КГЗ к осуждению индейцев за совершение уголовных преступлений и проведение групповых публичных казней индейцев постепенно сужались и отходили в прошлое. К 1860-м гг. завершился период формирования институтов уголовного преследования в северо-западном регионе Америки, включая принятие уголовных кодексов, учреждение судов и организацию тюрем в административно-территориальных образованиях США, а к 1870-м гг. – Канады. «Вновь в непримиримый конфликт вошли интересы старых государственных и негосударственных акторов, утвердившихся в предшествующие годы в качестве вершителей судеб на мировой геополитической арене, и их восходящих „новых“ государственных и негосударственных конкурентов» [1, с. 5]. Например, в 1873 г. парламент Канады распространил действие уголовного закона на северо-западные территории, учредил там суды и полицию [7, р. 159]. Приходившие на смену безраздельной власти частнопредпринимательских карательных органов КГЗ новые правительственные органы распространяли действие правовой системы на расследование преступлений, совершенных индейцами, проведение судебных разбирательств с их участием по аналогии с подсудностью европейцев и приведение смертных приговоров в исполнение на основе гуманистических ценностей.

Литература

1. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л. Африканский сегмент многополярного мира: динамика геостратегической зависимости // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62. № 12. С. 5-14. – DOI: 0.20542/0131-2227-2018-62-12-5-14.
2. Baker D.V. American Indian Executions in Historical Context // *Criminal Justice Studies*. 2007. Vol. 20, No. 4. P. 315-373. – DOI: 10.1080/14786010701758138.
3. Deer S. Native People and Violent Crime: Gendered Violence and Tribal Jurisdiction // *Du Bois Review: Social Science Research on Race*. – 2018. – Vol. 15, No. 1. – P. 89-106. – DOI: 10.1017/S1742058X18000012.
4. Freckelton SC I. Mental Illness, Sentencing and Execution: The Disturbing Death of an Englishman in China // *Psychiatry, Psychology and Law*. – 2010. – Vol. 17, No. 3. – P. 333-344. – DOI: 10.1080/13218719.2010.498771.
5. Gatrell V. *The Hanging Tree: Execution and the English People 1770–1868*. – Oxford: Oxford University Press, 1996. – 634 p.
6. Lindquist W.A. Death and the Rise of the State: Criminal Courts, Indian Executions, and Early Pacific Northwest Governments // *American Review of Canadian Studies*. – 2012. – Vol. 42, I. 2. – P. 142-155. – DOI: 10.1080/02722011.2012.679144.
7. Macleod R.C., Rollason H. ‘Restrain the Lawless Savages’: Native Defendants in the Criminal Courts of the North West Territories, 1878–1885 // *Journal of Historical Sociology*. 1997. Vol. 10, No. 2. – P. 157-183.

Е.М. Скаржинская
д-р экон. наук, проф.
(КостромГУ, г. Кострома)

В.И. Цуриков
д-р экон. наук, проф.
(Костромская ГСХА, г. Кострома)

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ, РЕГУЛИРУЕМЫЕ САМОВЫПОЛНЯЮЩИМСЯ КОНТРАКТОМ: ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ СТРУКТУРИРОВАНИИ КОЛЛЕКТИВА

Коллективные действия часто не достигают желаемой эффективности в силу проявления социальных дилемм. По словам Элинор Остром эти дилеммы «возникают в обществе в ситуациях взаимодействия всякий раз, когда нужно делать выбор: удовлетворять ли свои сиюминутные интересы за счет ухудшения положения всех участников, ... или принять правильные альтернативные решения» [Остром, 2010, с. 6].

В наших исследованиях рассматривается коллектив, который на принципах самоуправления и самоорганизации производит делимое, конкурентное благо и обладает исключительным правом на его потребление. Вклады (усилия) членов коллектива в производство блага, являющиеся индивидуальными невозвратными инвестициями, как и величина самого блага, выражаются в денежном эквиваленте. Постановка задачи и модель наиболее близки к тем, которые фигурируют в работе Бенгта Хольмстрёма [6]. Предполагается, что правило распределения ожидаемого дохода между членами коллектива устанавливаются *ex ante*, и является единственным соглашением между ними. Предполагается также, что усилия агентов являются наблюдаемыми, но не верифицируемыми, что исключает возможность использования третьей стороны для разрешения конфликтов в коллективе. Как следствие, соглашение между членами коллектива относительно производимых инвестиций и (или) распределения общего дохода могут быть реализованы только как самовыполняющийся контракт.

В работе [2] мы рассматривали неструктурированный коллектив, каждый участник которого выбирает значение своих инвестиций автономно, руководствуясь стремлением максимизировать свой чистый доход (выигрыш), представляющий собой разность между причитающейся ему доли от общего дохода и величиной его индивидуальных инвестиций. Значения относительных долей агентов в общем доходе являются в данном случае единственным атрибутом контракта, связывающего членов коллектива и необходимого для осуществления коллективных действий. В качестве функции дохода мы рассматривали строго выпуклую функцию от величин инвестиций агентов. Предельные доходы по инвестициям любого агента являются положительными и убывают по величине инвестиций данного агента. Это проявление закона убывающей отдачи в совокупности с эгоистическими устремлениями агентов приводит к тому, что единственным равновесным исходом является равновесие Нэша в бескоалиционной игре, являющейся моделью взаимодействия автономных агентов при отсутствии контроля над размерами осуществляемых ими инвестиций. В этих условиях увеличение инвестиций со стороны, не менее двух агентов приводит к исходу предпочтительному по Парето относительно равновесного по Нэшу. Следовательно, равновесие Нэша является неэффективным исходом и представляет собой ловушку, в которую попадает

коллектив эгоистических агентов при отсутствии координации и контроля над объемами их инвестиций. Таким образом, контракт, связывающий автономных членов коллектива только взаимными обязательствами о распределении ожидаемого общего дохода, не является эффективным.

Как показано в той же работе, существует единственное оптимальное по Парето решение, однако соответствующий исход игры не является равновесным. Необходимым условием для того, чтобы автономные индивиды осуществляли свои усилия в общественно-оптимальных объемах, является распределение общего дохода в долях, пропорциональных общественно-оптимальным значениям усилий индивидов. Но это условие не является достаточным, так как не снимает проблемы оппортунизма среди членов коллектива. В той же работе исследованы возможные пути достижения Парето-оптимального исхода. С точки зрения теории контрактов, мы пришли к следующим выводам.

Контракт между членами коллектива, обязывающий их производить инвестиции в Парето-оптимальных количествах, может быть осуществлен, в частности, как контракт на доверии при условии, что участники не склонны к оппортунизму. Если опасность оппортунизма существует, то исполнение такого контракта требует применения негативных селективных стимулов, то есть штрафов или наказаний к нарушителям, и, следовательно, необходим механизм насилия. В работе [3] показано, что данный механизм значительно увеличивает трансакционные издержки, и, кроме того, использование штрафных санкций провоцирует у «контролера» заинтересованность в нарушениях контракта членами коллектива.

Возникает вопрос: можно ли преодолеть ловушку неэффективного равновесия и достичь равновесия в исходе, предпочтительном по Парето относительно равновесия Нэша, не прибегая к механизму насилия, если уровень доверия в коллективе недостаточно высок? Другими словами, существуют ли условия для самовыполняющегося и не требующего принуждения контракта, побуждающего членов коллектива производить инвестиции в объемах, более высоких, чем в неэффективной равновесии Нэша.

В работах [3,5] мы вводим предположение, что часть членов коллектива связана отношениями доверия, и это позволяет им объединиться в коалицию с целью повышения суммарного (коалиционного) выигрыша. Члены коллектива, не вошедшие в коалицию (некооперированные агенты), по-прежнему выбирают значения своих инвестиций, исходя из стремления максимизировать свои индивидуальные выигрыши. Показано, что значения инвестиций со стороны членов коалиции, обеспечивающие максимум коалиционного выигрыша, выше значений в равновесии Нэша. В результате суммарный выигрыш коалиции достигает более высокого значения, чем в равновесии Нэша. Для обеспечения условий индивидуальной рациональности для членов коалиции требуется перераспределение коалиционного выигрыша таким образом, чтобы выигрыш каждого члена коалиции был не меньше, чем в равновесии Нэша. Установлено, что в результате коалиционной стратегии увеличиваются выигрыши всех некооперированных агентов. Таким образом, образование коалиции, то есть переход от аморфного к структурированному коллективу приводит к равновесию, доминирующему по Парето неэффективное равновесие Нэша.

Контракт приобретает более сложную форму. Коллектив в целом по-прежнему связан соглашением о распределении общего дохода, но теперь оно дополнено контрактом, предусматривающим правило распределения коалиционного выигрыша между членами коалиции и обязательства осуществлять инвестирование в объемах, необходимых для его максимизации. Контракт между членами коалиции является самовыполняющимся и основан на

доверии, то есть на взаимной уверенности членов коалиции в том, что ни один из них не проявит внутрикоалиционного оппортунизма. Нетрудно убедиться, что при образовании в коллективе нескольких коалиций эффект структурирования будет усиливаться.

Итак, мы показали, что структурирование коллектива на основе создания коалиций и заключения внутри них контрактов, основанных на доверии, дает возможность выйти из ловушки неэффективного равновесия Нэша.

Литература

1. Остром Э. Теория рационального выбора коллективного действия. Бихевиористский подход. Обращение Президента американской политологической ассоциации // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 1. С. 5-52.

2. Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. К вопросу об эффективности коллективных действий // Российский журнал менеджмента. 2014. № 3. С. 87-106.

3. Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Модель коллективных действий. Часть 2: Лидирующая коалиция // Экономика и математические методы. 2017. № 4. С. 89-104.

4. Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Коллективные действия в условиях дефицита доверия // Экономическая наука современной России. 2019. № 2. С. 15–34.

5. Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Теоретические проблемы коллективных действий. Трансформация правил // Экономическая наука современной России. 2019. № 3. С. 29-51.

6. Holmstrom B. (1982). Moral Hazard in Teams // The Bell Journal of Economics. 1982. № 2. P. 324-340.

О.Г. Солнцева

канд. экон. наук, доц.

К.В. Ганусич

магистрант

(ГУУ, г. Москва)

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

В современной экономике жесткая конкуренция среди предприятий обязывает их уделять особое внимание своей маркетинговой деятельности для продвижения товаров и услуг на рынке. В настоящее время в нашей стране можно наблюдать тенденцию роста гостинично-ресторанных услуг на рынке предоставления услуг гостеприимства потребителю. Данная тенденция затрагивает почти каждого жителя больших и малых городов России, поскольку многие пользуются услугами гостиниц, приезжая в гости в другие города, или посещают рестораны с целью пообедать в свой обеденный перерыв или просто хорошо провести время в свой свободный вечер. За последние годы гостиничный и ресторанный бизнес потерпел большие изменения и сделал значительный рывок вперед. Уровень обслуживания в гостиницах постепенно становится лучше и медленно, но верно приближается к международному уровню [2].

Для эффективного функционирования гостиничной деятельности необходимо проводить грамотно выбранные маркетинговые мероприятия. Так же правильно выбранная маркетинговая политика влияет на то, насколько долго и успешно будет функционировать предприятие в отрасли гостеприимства, т.е. ресторан или гостиница.

В связи с тем, что на данный момент в обеих отраслях присутствует жесткая конкуренция на рынке услуг, маркетинговая деятельность предприятия играет очень важную роль в осуществлении достижения, сформированных обществом, целей. Грамотная маркетинговая политика помогает увеличить поток заинтересованных в предлагаемых услугах потребителей, расширить сферу деятельности предприятий ресторанно-гостиничного бизнеса [6].

Маркетинговая деятельность предприятия, независимо от того, насколько сильно развиты рыночные отношения, является связующей системой между предприятием, внешней средой предприятия и ее внутренней средой. Помимо этого, маркетинговая деятельность занимается координацией субъектов и их взаимодействия между собой, которые отвечают за правильное функционирование маркетинговой политики организации.

Общей целью маркетинговой политики является обеспечение осуществления поставленных целей и достижение максимальной скорости согласования спроса и предложения на рынке предоставляемых услуг. Данная тема в связи с вышесказанным является неоспоримо актуальной для современного рынка предоставления услуг потребителю. В связи с поставленной целью выделяются следующие задачи: охарактеризовать маркетинговую деятельность, обозначить ее принципы, функции и задачи; рассмотреть, каким образом осуществляется организация маркетинговой деятельности в гостиницах; проанализировать маркетинговые концепции ресторанов и гостиниц; рассмотреть систему управления маркетинговой деятельностью гостиниц. Предметом исследования является процесс формирования маркетинговой концепции предприятия ресторанно – гостиничного бизнеса.

Маркетинг подразумевает под собой деятельность предприятия на рынке товаров и услуг по продвижению своего товара/услуги и выстраивания своей работы в зависимости от потребности рынка. Если проанализировать деятельность предприятий в рамках рыночной экономики за последние несколько десятков лет, то можно прийти к выводу, что маркетинг является философией экономики в целом и бизнеса в частности. Современная концепция маркетинга подразумевает под собой такие его ключевые понятия, как: рынок, спрос, нужда, потребность, товар [1].

Помимо федеральных законов, регулирующих маркетинговую деятельность предприятий, распространены также локальные акты, которые занимаются тем, что осуществляют контроль маркетинговой деятельности отдельно взятых предприятий, в рамках которых эти самые акты функционируют. Функцией и целью таких актов является организация и контроль маркетинговой деятельности предприятия, закрепление аспектов и правил маркетинговой деятельности предприятия в письменной форме.

Для эффективного осуществления маркетинговой деятельности недостаточно одной нормативно-правовой базы. Основополагающими элементами системы маркетинга являются его принципы. Основным, самым главным, принципом маркетинга является принцип ориентации деятельности предприятия на удовлетворение нужд и потребностей общества. Для осуществления данного принципа необходимо отслеживать изменения потребностей покупателей, подстраиваться под них [4].

Деятельность компании должна основываться на изучении перспектив спроса покупателей и прогнозировании изменений в их потребностях. Маркетинг подразумевает под собой выпуск определенной продукции, которая отвечает спросу покупателей, в том объеме и в тот период времени, когда потребителям это необходимо.

Функции маркетинга делятся на две группы: аналитические и управленческие. Аналитические функции маркетинга отвечают за различные исследования, необходимые для того, чтобы принять важное решение по текущей проблеме, создание и разработку комплекса мер по решению каких – либо ключевых решений. Управленческие функции маркетинга отвечают за товарную политику, ценообразование, сбыт, коммуникации и управление. Суть маркетинга в том, что организации и потребители получают то, в чем нуждаются с помощью создания ценностей и благ, которые в последствии обменивают на другие ценности.

Организация маркетинговой деятельности предприятия является одним из наиболее важных факторов, отвечающих за эффективность деятельности предприятий ресторанно-гостиничного бизнеса и получение необходимой для дальнейшего развития прибыли. Ведь именно от грамотной организации маркетинговой деятельности будет зависеть, привлечет ли гостиница или ресторан новых потребителей и сможет ли удержать старых. Организация маркетинговой деятельности предприятия начинается с разработки комплекса маркетинга, так называемого маркетинг-mix. Такой комплекс маркетинга представляет собой совокупность определенных факторов маркетинга и экономики. При грамотном управлении этими факторами предприятие может достигнуть наиболее высокий процент удовлетворенности потребителей.

Организация службы маркетинга зависит в основном от производимой продукции, емкости рынка, объемов производства. Данная служба интегрирует в себе такие виды деятельности, как: производственная, финансовая, торгово-сбытовая, технологическая, кадровая. Все эти виды деятельности являются единым и неразрывным процессом, который обеспечивает эффективное функционирование деятельности предприятия, направленной на удовлетворение потребностей и спроса покупателей тем самым обеспечивая получения прибыли.

Размеры и состав маркетинговой службы напрямую зависит от размеров предприятия, где эта служба планируется создаваться. Большие предприятия могут позволить себе создавать большие по численности и административному составу маркетинговые службы, с большим числом отделов, детализированной структурой. К таким предприятиям обычно относятся большие гостиничные и ресторанные сети, которые ведут свою деятельность не только в рамках одного города, но и на территории всей страны [7].

Для создания маркетинговой службы необходимо также изначально решить, какая организационная структура данной службы наилучшим образом подходит предприятию. Принимая во внимание тот факт, что в предпринимательской деятельности на данный момент еще не выявили каких-либо единых правил по использованию определенных организационных структур службы маркетинга на предприятии, нужно отметить, что малые предприятия в основном используют гибкие децентрализованные структуры, крупные же предприятия наоборот зачастую используют централизованные структуры, так как для них важна стабильность. Но не смотря на необходимую стабильную устойчивость организационной структуры службы маркетинга, данная служба должна как можно быстрее реагировать на изменения внешней рыночной среды предприятия и уметь подстроиться под нее для того, чтобы риски несения убытков для организации были минимальными [5].

1. Организация службы по функциональному признаку. В данном организационном виде службы специалисты занимаются деятельностью, которая распределяется в зависимости от функций маркетинга. Например, сбыт, реклама и т.д.

2. Организация службы маркетинга по товарному принципу. Данная организационная структура подразумевает, что на выпуск определенного продукта или группы продуктов назначается управляющий, в подчинении которого находятся работники, отвечающие за реализации необходимых для данного продукта функций маркетинга.

3. Рыночная организация службы маркетинга. Достоинством такой организационной службы является то, что концентрация маркетинговой деятельности происходит вокруг конкретных сегментов рынка, а не продуктов.

4. Товарно – рыночная организация службы маркетинга. Главное достоинство такой организационной службы в том, что уделяется достаточное внимание каждым продуктам и рынкам сбыта. Но в то же время на порядок увеличиваются затраты на содержание административного персонала, отвечающего за контроль рынков и контроль продукции.

5. Географическая организация службы маркетинга. В данной организационной структуре группировка специалистов – сбытовиков происходит по определенным географическим районам.

6. Функционально-рыночная организация службы маркетинга. Функциональные маркетинговые службы предприятия вырабатывают и координируют осуществление некоторых единых для предприятия целей и задач маркетинга.

7. Функционально-продуктово-рыночная организация службы маркетинга. Функциональные маркетинговые службы предприятия вырабатывают и координируют осуществление некоторых единых для предприятия целей и задач маркетинга.

Помимо вышперечисленных организационных маркетинговых служб существуют еще такие как управление по проекту и матричная организационная структура управления. Данные организационные структуры применяются на предприятии тогда, когда возникает весьма важный вопрос, требующий решения и сосредоточения всех имеющихся ресурсов, кадровых и управленческих. данные структуры специализируются на решении конкретных целевых задач, но никак не на решении всех маркетинговых проблем.

На ряду с наличием определенной организационной структуры службы маркетинга у предприятия должны быть также квалифицированные сотрудники. Правильное распределение обязанностей, созданием приемлемых условий для работы и ряд других необходимых условий – залог эффективной работы маркетинговой службы предприятия [3].

Основными задачами службы маркетинга является отслеживание изменений спроса и потребностей покупателей, отслеживание деятельности конкурентов, исходя из этого, планировать и определять дальнейшее рыночное развитие предприятия, постановка целей и их достижения. Это особенно актуально, так как спрос на различного рода продукцию в ресторанах и гостиницах очень часто меняется и зависит не только от сезонности, но и даже от времени суток.

Управление маркетингом в сфере ресторанно – гостиничного бизнеса осуществляется посредством применения той или иной маркетинговой концепции.

Концепция интенсификации коммерческих усилий. Данная концепция гласит, что потребитель будет приобретать товары предприятия в достаточном

количестве только, если предприятие приложит максимальные усилия по продвижению этого товара на рынке, т.е. обеспечит различную рекламу. Данной концепцией руководствуются многие современные предприятия, в том числе предприятия ресторанно-гостиничного бизнеса. Обычно финансовые результаты предприятий, использующих такую концепцию, в конечном счете оказываются весьма неблагоприятными.

Концепция маркетинга. Данная концепция строится на базовых принципах маркетинга, т.е. для того, чтобы получить наибольшую прибыль, предприятие должно как можно лучше и эффективнее изучать потребности покупателей и способы их удовлетворения и делать это гораздо лучше, чем конкуренты.

Зачастую путают концепцию маркетинга и концепцию продаж. Принципиальное их отличие в том, что концепция маркетинга направлена на удовлетворение потребностей покупателя, а концепция продаж нацелена на улучшение качества и характеристик продукта.

Можно сделать вывод, что маркетинговая концепция каждого отдельно взятого предприятия ресторанно-гостиничного бизнеса зависит не только от руководства данного предприятия, но и от множества других факторов: имеющихся и потенциальных потребителей, производимой продукции, занимаемом сегменте на рынке, объемов производства и сбыта и т.д. Лишь при грамотно построенной маркетинговой политике и правильно организованной службе маркетинга с наличием хороших квалифицированных специалистов предприятие может рассчитывать на получение необходимой прибыли и эффективное удовлетворение спроса потребителя в нужное время в нужном объеме.

Литературы

1. Институциональная экономика: учебное пособие / С.С. Винокуров [и др.]; по ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Грошева, д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с.
2. Кучеренко И.Ю. Внешние факторы развития гостиничного бизнеса в современных условиях. / Сборник статей VII Всероссийской научной конференции «Львовские чтения». Под научной редакцией Г.Б. Клейнера, – Москва: ГУУ – ЦЭМИ РАН, 2019. С. 294-298.
3. Мещерякова М.С. Особенности менталитета персонала гостиничной индустрии России / М.С. Мещерякова // Вестник университета. – 2017. – № 4.
4. Оганесян А.П. Влияние инновационных технологий на стабильное развитие предприятий гостиничной индустрии / А.П. Оганесян // Вестник университета. – 2017. – № 11. – С. 46-50.
5. Солнцева О.Г. Инновационные концепции управления в международном бизнесе – Актуальные проблемы управления-2017 [Текст]: Материалы 22-й Международной научно-практической конференции; Государственный университет управления. – М. : Издательский дом ГУУ, 2017. С. 221-224.
6. Солнцева О.Г. Отель и индустрия гостеприимства как альтернативные типы институциональных соглашений. / Сборник статей VII Всероссийской научной конференции «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения.». Под научной редакцией Г.Б. Клейнера, – Москва: ГУУ – ЦЭМИ РАН, 2017. С. 320-323.
7. Устинова А.А. Аспекты взаимосвязи имиджа и бренда современной гостиницы. / Сборник статей V Международной научной конференции «Львовские чтения». Под научной редакцией Г.Б. Клейнера, – Москва: ГУУ – ЦЭМИ РАН, 2019. С. 299-302.

С.А. Толкачев
 д-р экон. наук, проф.
А.Ю. Тепляков
 канд. экон. наук
 (Финансовый университет
 при Правительстве РФ, г. Москва)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФОРМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА В XIX – НАЧАЛЕ XXI ВВ.¹

Институциональные формы внешнеэкономической политики стран – технологических лидеров глобального мира за последние два века неоднократно менялись. Так, например, Англия, стереотипно воспринимаемая в XIX веке как «владычица морей» и «поборница свободы торговли», вступила в этот век с одним из самых жестких протекционистских законов – Навигационным актом, изданным Оливером Кромвелем еще в 1651 году.

Таблица

*Технологическая обусловленность институциональных форм
 внешнеэкономической политики ведущих стран мира*

<i>Промышленная революция</i>	<i>Базисные технологии</i>	<i>Технологический уклад</i>	<i>Период</i>	<i>Сектор экономики</i>	<i>Институциональное ядро внешнеэкономической политики стран-лидеров</i>
I	Выплавка железа, текстильные машины, паровые двигатели	I	До 1840-х гг.	Средства производства	Протекционизм
		II	1840-1870-е гг.	Средства транспорта	Фритредерство
I-II	Технологии электротехнической, химической и сталелитейной промышленности	III	1870-1910-е гг.	Средства коммуникации	Империализм
1910-1940-е гг.			Средства производства	Протекционизм	
II		IV	1940-1970-е гг.	Средства транспорта	Фритредерство
II-III	NBIC-технологии	V	1970-2010-е гг.	Средства коммуникации	Империализм
III		VI	2010-2040-е гг. (?)	Средства производства	Протекционизм
		VII (?)	2040-е гг. (?)	Средства транспорта (?)	Фритредерство (?)

Источник: таблица составлена Толкачевым С.А. и Тепляковым А.Ю.

© С.А. Толкачев, А.Ю. Тепляков, 2021

¹ Статья выполнена в рамках фундаментальной научно-исследовательской работы «Цикличность развития мирохозяйственных укладов» по государственному заданию Финансового университета при Правительстве РФ на 2019-2021 гг.

Первые шаги к отмене Навигационного акта были сделаны после объявления независимости североамериканских колоний, когда в пользу возникших Соединенных Штатов допущены некоторые послабления. Постепенно с начала XIX в. льготы в морских сношениях приобретаются Пруссией, Россией, Испанией, Голландией. Кампания за либерализацию международной торговли началась в Англии в 1820 году. Это привело к отмене Хлебных законов (1846) и Навигационного акта (1849), за исключением статьи о каботаже. Последняя была отменена в 1854 году. Принципы свободной торговли еще больше укрепил англо-французский торговый договор 1860 года. Одновременно в США после протекционистского «пика» (т.н. «Тариф мерзостей» в 1828 году предполагал повышение среднего уровня тарифов почти до 49%), с 1832 года начинается постепенная либерализация внешнеторгового законодательства. В 1857 году средний уровень тарифов составил около 20%, а после Гражданской войны целый ряд товаров был освобожден от таможенного обложения. До 1879 года общий уровень тарифов и в недавно созданной и стремительно набирающей экономическую мощь Германской империи был также весьма невысоким [1].

Далее в глобальной хозяйственной истории можно наблюдать завидную регулярность в смене господствующих институциональных форм внешнеэкономической политики. В таблице, приведенной выше, мы демонстрируем данную регулярность, которая, на наш взгляд, довольно однозначно обуславливается периодической сменой технологических укладов (понятие «технологический уклад» используется в соответствии с теорией технологических укладов С.Ю. Глазьева [2, с. 94-95]).

Развивая это предположение в работах [3, 4, 5, 6], авторы данной статьи разработали концепцию цикличности институционального ядра господствующего мирохозяйственного режима внешнеэкономических связей. Ее суть сводится к тому, что процессы развития и смены технологических укладов корреспондируют с длительными циклами протекционизма, фритредерства и так называемого империализма в мировой экономике. При этом прослеживается соответствие между «секторальным» характером технологического уклада и институциональной формой внешнеэкономической политики.

На первом этапе (в процессе «освоения» национального рынка) страны-технологические лидеры заинтересованы в протекционистской политике. Следующий этап (торговая экспансия на внешних рынках) «требует» проведения политики фритредерства, позволяющей расширить рынки сбыта. Наконец, заключительный этап (активный экспорт капитала), очевидно, предполагает заинтересованность стран-экспортеров в либерализации международного движения капитала. Тем самым достигается предел международного разделения труда в рамках господствующего «пучка» технологий.

Мы полагаем, что протекционизм связан преимущественно с интенсивным развитием средств производства. Второй этап – фритредерство – сопровождается активным развитием средств транспорта, поскольку это позволяет повысить эффективность международной торговли, а именно, снизить издержки доставки товаров. Наконец, третий этап – империализм (экспорт капитала) – «требует» более развитых средств коммуникации (хранения, обработки и передачи информации) для более эффективного удаленного управления предприятиями. Такой подход позволяет представить изменения во внешнеэкономической политике стран – глобальных лидеров в контексте смены технологических укладов и преимущественного развития тех или иных отраслевых секторов хозяйства (см. табл.).

В качестве одного из способов эмпирической проверки сформулированной авторами концепции предлагается использовать рейтинг «Fortune Global 500». С

1955 года американский деловой журнал «Fortune» на ежегодной основе включает в него 500 крупнейших компаний мира по критерию выручки [7, 8]. Результаты предварительного анализа этой базы данных были уже представлены нами в публикации [6]. Здесь же мы приведем уточненные цифры.

Так, анализ отраслевой специализации ТОП-100 компаний рейтинга показал, что в 1955, 1965 и 1975 гг. от 23 до 25 предприятий были напрямую связаны с производством транспортных средств и их компонентов, либо с оказанием транспортных услуг. Эти цифры очень хорошо коррелируют с политикой свободной торговли, проводимой ведущими странами мира в послевоенные десятилетия. Вместе с тем, в 1985, 1995 и 2005 гг. мы наблюдаем заметное снижение компаний такого типа: 22, 14 и 9 из 100 соответственно.

В общем-то, можно сказать, что в этот период времени начала «выдыхаться» вторая промышленная революция, что неизбежно отразилось на норме отдачи вложений в основной капитал. Так, в 1974-1995 гг. в США она примерно на треть ниже, чем в 1949-1973 гг.: 13,3 против 18,5% [9, с. 140]. Глобальный бизнес, возможно, сам того не подозревая, стал воспроизводить модель поведения, очень похожую на ту, что сложилась в последней трети XIX – начале XX вв., и связанную с активным экспортом капитала (см. табл.). В целях отражения цикличности тенденций во внешнеэкономической политике ее даже можно обозначить, как «Империализм 2.0».

Рост потребности в более эффективном удаленном управлении бизнес-процессами коммерчески актуализировал достижения информационной революции, начавшейся в 1970-е гг. Вместе с тем, «кризис доткомов» в США и особенно мировой экономический кризис 2008-2009 гг., можно сказать, «обозначили ее пределы». Мир стоит «на пороге» новой промышленной революции. К. Шваб называет ее четвертой [10], но наш взгляд, она является логическим развитием информационной революции последней трети XX века, демонстрируя последовательность распространения базисных технологий от сектора средств коммуникации к сектору средств производства и далее транспортному сектору. В совокупности эти технологии и представляют собой третью промышленную революцию.

Аналитические данные, полученные на основе рейтинга «Fortune Global 500», подтверждают эту закономерность. Так, компании информационно-коммуникационного сектора во второй половине XX века демонстрируют увеличение своего влияния на глобальные хозяйственные процессы: в 1955 году – 8, в 1965 – 10, в 1975 – 10, в 1985 – 15, в 1995 – 19 компаний из 100 в рейтинге «Fortune». В 1995-2005 гг., по всей видимости, происходит исчерпание «взрывного роста» данного сектора (в 2005 году – также 19 компаний). Не случайно, именно на 2000 год пришелся так называемый «крах доткомов». В 2018 году в ТОП-100 рейтинга осталось уже 17 компаний информационно-коммуникационной специализации.

С другой стороны, после резкого (если не сказать, «обвального») сокращения количества промышленных «гигантов» в конце XX века (в 1985 – 35, в 1995 – 15 предприятий из 100) в начале XXI века снова наблюдается их заметное увеличение: в 2005 году – 16, в 2018 году – 25. Это, на наш взгляд, свидетельствует о своеобразном переходе «секторального доминирования» от информационно-коммуникационных к производственным технологиям новой промышленной революции, а соответственно и «ренессансе» протекционизма. «Торговая война» между США и Китаем в 2018-2019 гг. эмпирически подтверждает наши выводы.

Литература

1. Барлет Б. Об истории торговли. – URL: <http://old.inliberty.ru/library/235-ob-istorii-torgovli> (дата обращения: 15.10.2019).
2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
3. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Закономерности развития технологических укладов и смена режимов системы мирохозяйственных связей // Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и солидарности. Сб. научных трудов / Под ред. Д.Е. Сорокина, М.Л. Альпидовской. Краснодар, 2017. С.256-258.
4. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Типология экономических укладов и современный этап деглобализации // Phenomenon of the Market Economy: Vectors and Features Evolution. – Printed in the UK. – 2017 by the LSP. P.202-208.
5. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Новый протекционизм в контексте циклических закономерностей технологических укладов // Львовские чтения – 2017: Сборник статей V Всероссийской научной конференции / Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. М.: ГУУ, 2017. С.163-168.
6. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Секторальные аспекты закономерностей смены технологических укладов // Материалы международной научно-практической конференции «Арригиевские чтения» по теме «Глобальный хаос современного мироустройства: сущность, развитие и пути преодоления. Проблемы мирового переустройства в условиях тройного переходного периода», 16-18.05.2019, в 2-х частях. Часть 1 / Под ред. О.В. Пилипенко, С.Ю. Глазьева и др. – Орёл: ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева», 2019. – С.300-307.
7. A database of 50 years of FORTUNE's list of America's largest corporations / Fortune 500. – URL: http://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1955/1.html (дата обращения: 15.10.2019).
8. Рейтинг самых крупных компаний в мире (Fortune 500) / Информационный портал “NoNews” – URL: <https://nonews.co/directory/lists/companies/fortune-global-500> (дата обращения: 15.10.2019).
9. Клинов В.Г. Причины и последствия модификации большого цикла мирового хозяйства // Кризисы и прогнозы в свете теории длинных волн / Под ред. Л.Е. Гринина, А.В. Коротаева, Р.С. Гринберга. М.: Моск. ред. изд-ва «Учитель», 2016.
10. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016.

И.Р. Топунова

канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королева

канд. экон. наук

(ГУУ, г. Москва)

ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕЖПРЕДМЕТНОГО ПОДХОДА ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ КУРСА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Как известно, современные стандарты высшего образования предполагают активное вовлечение обучающегося в образовательный процесс и большую степень самостоятельности в осуществлении учебной деятельности. Это, в свою очередь, дает всем участникам образовательного процесса обширную

возможность для овладения необходимыми стратегическими компетенциями. При этом последние рассматриваются нами в качестве необходимой базовой основы самостоятельной работы обучающегося и его умения осознанно оценивать процесс, продукт и результат образовательной деятельности, непосредственным участником которой он является.

Изучение курса институциональной экономики, наряду с другими экономическими дисциплинами, помимо проведения лекционных занятий, дополнительно предполагает активную самостоятельную работу обучающихся с соответствующей учебной и научной литературой, с первоисточниками, с периодическими изданиями. Кроме того, в процессе освоения учебной дисциплины допускается использование таких элементов обучения, как выполнение индивидуальных творческих заданий и участие в научных дискуссиях, проводимых в рамках дополнительных образовательных мероприятий российской высшей школы.

Активное внедрение в систему высшего образования Российской Федерации новых образовательных стандартов приводит к пересмотру сложившихся стереотипов преподавания ряда экономических дисциплин, в т.ч. и институциональной экономики. В частности, при изучении соответствующих тем учебного курса, согласно учебным программам дисциплин, допускается параллельное рассмотрение и изучение смежных тем, тесно связанных с литературой и историей. Более того, мы полагаем, что именно через призму подобного соприкосновения с художественной литературой и историческим контекстом возможно не только полноценное усвоение учебного материала по дисциплине, но и развитие общего культурного уровня и кругозора обучающегося. И широкие возможности для этого предоставляет активное использование в образовательном процессе элементов междисциплинарного подхода при подготовке бакалавров.

Вопрос об экономическом содержании художественных литературных источников и их практической ценности не является чем-то новым. Но, даже с учетом данного факта, следует обратить внимание на достаточно интересную классификацию, предполагающую деление существующих литературных источников на три крупных раздела. К первому разделу относят т.н. книги-аллегии, при знакомстве с которыми читателю в большинстве случаев однозначно необходимы специальные экономические знания. Иллюстративным примером для данного раздела могут служить «Путешествия Гулливера», автором которых является английский писатель Д. Свифт. На первый взгляд среднестатистический читатель данной книги совершенно искренне полагает, что в ходе чтения он всего лишь знакомится с весьма забавными приключениями судового врача Лемюэля Гулливера в разных вымышленных странах, в которые его приводила жажда странствий. Однако считается, что фактически данная книга представляет собой аллегорическое повествование о войне за испанское наследство между Англией и Испанией в начале XVIII в. [1, с. 11].

Следующий, второй раздел художественно-экономических текстов включает литературу, в которой автор стремится напрямую донести свои социальные и экономические взгляды. При этом действие книги может происходить как в реальном, так и в вымышленном мире. Примером может служить известная большинству россиян трилогия советского детского писателя Н.Носова о приключениях Незнайки, первая книга которой увидела свет в далеком 1965 г. Данная книга, даже при всей своей ориентации в первую очередь на детей, среди специалистов фактически считается не только эффективным ликбезом по экономике, но и достоверным кратким курсом политической экономии

капитализма, в котором с высокой степенью точности объяснения рассматриваются и анализируются основные экономические постулаты.

Заключительный, третий раздел книг с экономическим содержанием – собственно художественные произведения, авторы которых отражают различные аспекты экономической жизни общества. Примером подобной литературы являются книги канадского писателя, мастера т.н. «производственного романа» А. Хейли. В частности, его бестселлер «Колеса» досконально показывает изнанку деятельности автомобильных корпораций «Большой детройтской тройки» США во второй половине XX в. При сравнительно небольшом объеме в данном произведении затрагиваются различные аспекты, начиная от процесса формирования цены на автомобили и заканчивая примерами практического проявления недобросовестной конкуренции между автопроизводителями в условиях использования асимметричной информации.

Отметим, что, помимо прозы, существует еще и поэзия, которая также затрагивает различные экономические вопросы. Например, у советского поэта В. Маяковского в поэме «Владимир Ильич Ленин» дается стройная картина исторической ретроспективы капитализма через призму зарождения, развития и деятельности его основных институтов. Другой пример поэтического источника, – стихотворение «Мэри Глостер» у английского поэта, писателя и новеллиста Р. Киплинга, – почти идеальный вариант классической предпринимательской деятельности в условиях конкуренции, причем автором затрагиваются самые различные аспекты, начиная от моделирования взаимодействий между экономическими агентами в рамках институциональной системы и заканчивая рассмотрением основных элементов теории контрактов.

Таким образом, обучающийся, тесно работая не только с учебными пособиями, но и с художественными литературными текстами, получает отличную возможность полноценного усвоения и закрепления учебного материала по изучаемой теме. Более того, при освоении учебного материала курса институциональной экономики обучающемуся можно предложить сначала проанализировать соответствующую теоретическую информацию из учебных пособий и информацию из литературного источника, а затем соотнести полученные выводы с контекстом имеющихся знаний по рассматриваемой в художественном произведении исторической эпохе. В данном случае с высокой долей уверенности можно полагать, что общие выводы, полученные обучающимся по рассматриваемой им теме, будут носить не только теоретизированный характер. Тем самым будет достигнута высокая степень усвоения учебного материала не только в экономическом, но и в других смежных аспектах.

В качестве наглядного примера мы приведем практический вариант использования межпредметного подхода при изучении темы «Внезаконная экономика», рассматриваемой в рамках стандартного курса институциональной экономики. Ярким примером литературных источников, наглядно иллюстрирующих данную сферу деятельности экономических агентов, является всемирно известный роман М. Пьюзо «Крестный отец». Используя и анализируя соответствующие тексты из данного произведения, в дополнение к основной учебной литературе, обучающийся может дать самостоятельную характеристику внезаконной (теневой) экономики, аргументируя при этом свои выводы конкретными примерами из текста, приведенного выше источника. Более того, при углубленном изучении материала темы, используя дополнительную историческую информацию, обучающимся может быть определена и рассчитана цена незаконности, которую должны были платить итальянские мафиозные кланы в Америке середины XX века в условиях функционирования

капиталистической системы. Все это позволяет в полной мере «погрузиться» в изучаемую тему и изучить ее во всех подробностях, что самым положительным образом сказывается на качестве образовательного процесса.

Другой литературный пример, также характеризующий внелегальную экономику, но уже в рамках функционирования социалистической экономической системы, – повесть писательского семейного дуэта, лауреата премии МВД, – Захаровой Л.В. и Сиренко В.М. под названием «Три сонета Шекспира». Анализируя текст данной повести, сопоставляя исторические даты и факты, обучающийся получает отличную возможность применения теоретических знаний по теме «Внелегальная экономика». В частности, при практической работе с данным источником наглядным образом можно пояснить и аргументировать, как именно в условиях социалистического способа хозяйствования и господства плановой экономики проявлялось функционирование теневой экономики. Таким образом, при использовании в своей учебной работе дополнительных источников (которые может порекомендовать преподаватель) обучающийся получает возможность не только провести сравнительный анализ того, в каких формах проявлялись нелегальная экономическая активность в СССР, но и определить наиболее вероятные причины данного явления, а также подкрепить свои выводы соответствующими историческими примерами. Все это способствует более глубокому изучению программы учебного курса по изучаемым экономическим дисциплинам, в т.ч. и по институциональной экономике.

При использовании межпредметного подхода необходимо учитывать, что обучающиеся могут по-разному трактовать представленные отрывки. Это связано с множеством факторов, среди которых мы в первую очередь выделим имеющийся уровень подготовки обучающегося. Кроме того, необходимо учитывать и индивидуальные особенности обучающегося, и общую картину восприятия мира конкретным индивидом. И в этой связи более чем актуальной становится опубликованная более века назад, в 1910 году, статья организатора и главного идеолога советского образования и воспитания молодёжи Н. Крупской, затрагивающая вопросы, не потерявшие своей остроты и в наши дни.

В статье, посвященной использованию позитивного метода в преподавании, автором было особо отмечено, что «понимание произведений <...> писателей – вещь очень субъективная. Для одних эти произведения – простая словесность, не возбуждающая в них никаких чувств, не оставляющая никакого следа в их душе, для других это – целый мир, полный образов, глубоко действующий на их психику. В понимании одного и того же произведения отдельными людьми существует целая гамма оттенков. Сила впечатления зависит от того, насколько данный художественный образ ассоциируется у читающего с соответствующими пережитыми им самим впечатлениями...<...> Ценность художественного произведения зависит от того, какие струны человеческой души оно затрагивает и насколько сильно заставляет оно дрожать их. Только надо, конечно, чтобы струны эти были, чтобы они способны были звенеть» [2, с. 163-164].

Таким образом, Н.Крупская в своей работе отметила весьма существенный момент – при прочтении художественных текстов важен не только сам факт данного действия. Более того, у потенциального читателя в идеале изначально должна быть сформирована определенная база, которая способствовала бы максимальному пониманию сути художественных (и не только) произведений. Если такой базы у обучающегося нет, что, к сожалению, в современных условиях бывает достаточно часто, это значительно затрудняет и само восприятие текстов, и дальнейшую работу с ними. Соответственно, для преподавателя в случаях, если по конкретным темам учебного курса планируется работа с соответствующими

художественными текстами, очень важной становится задача подготовки обучающегося к пониманию произведения. Мы полагаем, что, несмотря на существующие определенные трудности использования в образовательной практике различных литературных источников, данный процесс во многом носит универсальный характер и имеет все предпосылки для дальнейшего использования и совершенствования.

Кроме того, дополнительные задания для обучающихся, связанные с изучением и анализом представленных литературных текстов, могут быть как индивидуальные, так и для работы в командах (или малых группах). Это особенно актуально при практическом использовании в практике высшего образования активных и интерактивных методов работы в учебном процессе. В данном случае педагогический работник получает отличную возможность для расширения существующего личного арсенала методик преподавания, что в конечном итоге позволяет в максимальной степени освоить необходимые компетенции. Более того, у преподавателя исчезает необходимость в использовании простой механической трансляции обучающимся основных постулатов институциональной экономики, что, при современном уровне требований к качеству проводимых занятий и современных образовательных стандартах является устаревшим подход к преподаванию экономических наук.

При работе с различными текстами не следует задавать четкие критерии выставления оценок и определять их вес в баллах, достаточно будет сделанных выводов и произведенных расчетов. Причин этому две: во-первых, чтобы не было «зашоренности» и ограниченности в действиях у самого педагогического работника, поскольку использование в процессе изучения курса экономической теории литературных источников дает практически неограниченные возможности для работы. Во-вторых, чтобы у самого обучающегося, как у субъекта образовательной деятельности, был бы действительно реальный стимул для дальнейшего саморазвития в ходе образовательного процесса. В условиях отсутствия жестких рамок оценивания все это становится весьма существенным фактором, влияющим и на сам процесс работы, и на полученные обучающимся выводы.

Таким образом, начальное знакомство и последующая аналитическая работа обучающихся с соответствующими литературными источниками, параллельно с изучением основного материала по экономическим дисциплинам, в конечном итоге будут способствовать не только полноценному усвоению и закреплению изученного теоретического материала, но и дополнению и расширению кругозора всех участников образовательного процесса. Тем самым в рамках современного образовательного процесса будет дан обратный отклик на важную посылку ключевых образовательных запросов и в полной мере выполнена задача воспитания образованного компетентного гражданина, являющегося не только личностью с развитым экономическим и культурным мышлением, но и личностью, готовой к активной жизни и созидательной хозяйственной деятельности в современных условиях конкурентной экономики.

Литература

1. Чиркова Е. От золотого тельца до «Золотого теленка». Что мы знаем о литературе из экономики и об экономике из литературы. М.: Издательство АСТ: CORPUS, 2018. 400 с.
2. Крупская Н. Воспоминания / [сост. И. Андреев] / Позитивный метод в преподавании. М.: РИПОЛ классик, 2013. 256 с.

П.В. Трифонов
канд. экон. наук, доц.
(Финансовый Университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ БРИТАНСКОГО ОПЫТА)

Аннотация. В работе рассматривается передовой опыт Великобритании в сфере реализации новых бизнес-моделей предприятий на рынке реализации электроэнергии. Дается описание факторов трансформации бизнес-моделей предприятий электроэнергетики от традиционных к цифровым. Предлагаются рекомендации по оптимизации бизнес-моделей на основе проведенной оценки исследования консалтинговой компании BCG для операторов энергетического рынка.

Ключевые слова: бизнес-модель, электроэнергия, цифровизация, интернет энергии, онлайн-коммуникации, электронный бизнес, ритейлер.

Традиционные компании в сфере распределения электроэнергии (далее ритейлеры энергии) должны быстро адаптироваться к цифровой эпохе. Наиболее гибкие игроки рынка развивают свой основной бизнес. Не обремененные высокими усилиями в сфере продаж и высоко-затратными колл-центрами, данные организации могут сохранять низкие затраты на клиентскую поддержку, общаясь с клиентами в основном в интернете, что позволяет им конкурировать по цене, предлагая более простые, более понятные для рынка продукты. Многие розничные продавцы коммунальных услуг все еще могут рассчитывать на лояльность клиентов, но угроза со стороны новичков растет со стремительной скоростью. В Великобритании новые участники захватили около 20% рынка за последние пять лет [1].

Потребители, привыкшие к цифровизации интерфейса продуктов в других отраслях, рассматривают традиционных ритейлеров как отстающих. Если эти компании хотят остановить отток клиентов и преуспеть с их цифровыми предложениями, им нужно будет искать вдохновение за пределами розничной торговли электроэнергией от ведущих компаний в потребительских товарах, страховании и телекоммуникациях.

Устоявшиеся розничные компании смогут стать ритейлерами цифровой энергетики в ближайшем будущем. Таким образом, компании могут выстраивать более ценностные отношения со своими клиентами (B2B), использовать новые возможности роста, снизить затраты и получить конкурентное преимущество перед конкурентами.

Компании сталкиваются с давлением на нескольких фронтах идти цифровой. Потребительское поведение быстро развивается. Потребители предпочитают вести бизнес через цифровые каналы, включая Интернет и мобильные приложения. Цифровые компании, такие как Amazon, лидируют в ориентированном на клиента удобстве использования и межканальном взаимодействии, и потребители теперь требуют аналогичных уровней удобства и высококачественного обслуживания от всех компаний, у которых они покупают. Они ожидают, что цифровой опыт обеспечит большую персонализацию, доступную информацию в любое время и гибкую обратную связь.

Простота трансформации бизнес-модели поставщиков электроэнергии в формат онлайн, а также большая прозрачность цен на предложение, увеличивает темпы оттока и сокращает длительность цикла отношений с клиентами. В то время как цена является движущим фактором, неудачный опыт работы с персоналом колл-центра также может побудить потребителей пересмотреть свои существующие энергетические механизмы. В 2016 году около 10% немецких потребителей переключили поставщиков электроэнергии, по сравнению с менее чем 6% в 2010 году. В результате сотрудники, занимающие эти должности, тратят больше средств на вводные предложения и снижение цен для приобретения и удержания клиентов, что снижает их маржу.

Операторы, использующие цифровые модели бизнеса, изменяют конъюнктуру сложившихся отношений рынка сбыта продукции. Традиционные игроки находятся под давлением, чтобы эффективно конкурировать с новичками, избегая при этом разрушения таких сильных сторон, как сильные бренды, послужной список обслуживания клиентов, доступность и присутствие на местном рынке. Они также должны определить новые области роста за пределами своего основного бизнеса, поскольку энергоснабжение становится переполненным рынком.

Данные стали ключевым фактором развития рынка. Технология «big data» преобразует розничную энергетику, так как она присутствует во множестве других отраслей. Расширенная аналитика данных меняет отношения между энергетическими компаниями и их клиентами. Потребители передают больше персональных данных в интернете, чем где-либо и когда-либо. Эффективно используя эти данные, наиболее продвинутые ритейлеры энергии могут опередить пакет. Они могут использовать информацию для прогнозирования индивидуального поведения потребителей, например, спрогнозировать отток клиентов, а затем делать персонализированные и целевые предложения, тем самым максимизируя свою прибыль от каждого клиента.

Почти все области роста розничной торговли легче использовать, прибегая к цифровым инструментам для улучшения ориентации на клиентов или снижения затрат. Но компании должны будут выстроить доверительные отношения со своими клиентами, и рассматриваться как открытые и прозрачные операторы данных, если они хотят эффективно повысить ценность рыночного предложения.

Чтобы стать ритейлером цифровой энергии, компания может использовать один из двух подходов:

1) Структурированный план, который позволяет преобразовывать изнутри бизнес-модели. Этот подход облегчает постепенные изменения и позволяет компании использовать свой существующий бренд и портфель клиентов, внедрять цифровизацию по всей организации и предлагать цифровые решения для своих текущих и будущих клиентов.

2) Создать отдельную цифровую бизнес-единицу, оставив свой основной бизнес без изменений. Некоторые энергетические компании, вдохновленные опытом банкинга, создали отдельных цифровых операторов со специальными приложениями в интерфейсе. Сохраняя все взаимодействия с клиентами в приложении (предлагая один простой тариф на энергию) и фокусируя маркетинговые усилия исключительно на цифровых каналах, эти компании могут поддерживать низкую себестоимость и эффективно конкурировать с цифровыми конкурентами.

После того, как энергокомпании определились со своим подходом, компаниям придется сделать выбор: они могут либо копировать элементы бизнес-модели «digital challengers», поддерживать низкие затраты и предлагать простые, прозрачные цены, либо оцифровывать свои существующие модели, чтобы они

могли предоставлять персонализированные предложения и повышать маржу. Оценка их текущего уровня цифровой зрелости поможет компаниям определить области для улучшения и принять эффективные управленческие решения.

Преимущества перехода на цифровые технологии могут быть более существенными. Уровень удовлетворенности клиентов в ведущих европейских энергетических компаниях увеличился более чем на 50%, в то время, когда потребители смогли самостоятельно выполнить свои запросы в интернете, а не использовать работу сотрудника колл-центра.

Розничный торговец энергией увеличил свою валовую прибыль более чем на 20%, сначала создав профили своих клиентов с использованием нескольких факторов, включая возраст, местоположение, профессию и выбор способа оплаты. Затем он разработал ряд ценовых предложений для различных линеек продукта, ориентированных на основе этих профилей, отказавшись от увеличения цены для таких клиентов, которые, скорее всего, переключат поставщиков в результате.

Путем сравнения стоимостной базы различных компаний установлено, что цифровые новички смогли снизить стоимость обслуживания до 70%. Они сделали это, используя высокую степень автоматизации, поддерживая бережливую организационную структуру и сводя к минимуму автономную связь с клиентами.

Цифровизация может помочь розничным продавцам энергии использовать новые потоки доходов, ускорить внутренние операции и сократить расходы. Чтобы преуспеть в качестве розничных продавцов цифровой энергии, компании должны выполнить ряд шагов по улучшению своих бизнес-моделей.

1. Улучшить взаимодействие с клиентом путем перестраивать усилий в области маркетинга и сбыта на фокусировании в сегменте «онлайн», компании могут уменьшить цены на свои продукты для постоянных и лояльных клиентов. Получение новых клиентов через цифровые каналы, включая собственный веб-сайт коммунального предприятия, может стоить менее половины стоимости, чем их приобретение традиционными методами, такими как холодные звонки, продажи "от двери до двери" и реклама на рекламных щитах. Маркетинговые кампании в социальных сетях способствуют повышению узнаваемости бренда по цифровым каналам, в то время как поисковая оптимизация может увеличить трафик на сайт компании за счет повышения позиции ее бренда в поисковых рейтингах. Контент-маркетинг посредством распространения информации о ценности предложения и качества самого цифрового контента может обогатить опыт клиента.

2. Предложить потребителям поэтапно переходить на новые технологии взаимодействия. Коммунальные услуги отстают от других отраслей, таких как розничная торговля, которые ставят опыт клиентов на первое место. Это отчасти объясняется тем, что они были в большей степени ориентированы на внутренние процессы и организованы в совершенно разные подразделения с отдельными функциями, такими как продажи и обслуживание. В результате потребители энергии получают ограниченные и устаревшие предложения, а не наслаждаются опытом получения новых услуг.

3. Собирать больше информации у клиентов. Самые современные цифровые технологии могут поддержать данные, полученные от клиентов в том числе, и как улучшить опыт клиента. Большие данные и аналитика, например, могут предсказать возможности любого клиента на переключение поставщиков, определить эластичность ценовых предложений и даже выделить проблемы с платежами, такие как выявление потенциальных просроченных плательщиков и дефолт клиентов на раннем этапе. С помощью этой информации компании могут

предлагать клиентам индивидуальные планы платежей или требовать от них покупки энергии на основе предоплаты, чтобы избежать потерь.

4. Автоматизированные операции. Чат-боты, автоматическая голосовая аутентификация и дополненная реальность (AR) могут сократить время обработки вызовов, освободить агентов и улучшить поддержку клиентов. Некоторые компании, такие как HSBC, сделали автоматическое распознавание голоса краеугольным камнем своих розничных предложений. Известные ритейлеры энергии также могут инвестировать в эти технологии и повысить вовлеченность клиентов.

5. Осуществлять поиск новых возможностей роста. Переход на цифровые технологии не только повышает эффективность и сокращает расходы, но и приносит стратегические выгоды. Используя их масштаб, установленные бренды и крупные базы клиентов, ритейлеры энергии могут использовать новые области роста.

6. Вовлечение персонала организации в цифровизацию. Переход на цифровые технологии требует от компаний новых навыков и возможностей. Они должны будут набирать сотрудников со знанием веб-дизайна, интернет-маркетинга и науки о данных.

7. Внедрение ИТ-инфраструктуры следующего поколения. Чтобы раскрыть потенциал клиентов и обработкой данных, компании должны построить ИТ-инфраструктуру для будущего. Им нужно будет создать диверсифицированную, масштабируемую экосистему анализа данных, которая может собирать, хранить, обрабатывать и представлять данные о клиентах и другие типы информации.

8. Разработка эффективной партнерской экосистемы. Традиционные розничные торговцы энергоресурсами с крупной клиентской базой, как правило, ограничивают сотрудничество с другими фирмами-покупателями.

Переход на новые области роста потребует от ритейлеров энергии изменить свой подход, если они хотят расширить свои предложения, сокращая время выхода на рынок и сохраняя низкие затраты. Они будут нуждаться в партнерах как для производства, так и для обслуживания клиентов: производители технологий, которые могут разрабатывать и изготавливать устройства для продажи в качестве продуктов сертифицированных государственными контролирующими органами, а также местные мастера, предоставляющие услуги с использованием бренда розничного продавца. Благодаря такому подходу, испанский Gas Natural Fenosa построил бизнес, который обслуживает газовые котлы и электроприборы и вносит значительный доход в материнскую компанию.

Цифровые технологии могут создавать как проблемы, так и возможности для экономического роста ритейлеров энергии. На сегодняшний день многие традиционные ритейлеры энергии реагируют на угрозу со стороны новичков замедленно. У них все еще есть преимущество масштаба над цифровыми претендентами, но это размывается каждый год. Ритейлеры энергии должны быть активными и использовать свои сильные стороны, в то время как они могут в цифровой форме преобразовать свой бизнес и использовать новые возможности роста.

Литература

1. Галюков В.С. Проблемы и пути развития распределенной генерации // Инновационная наука. 2016. № 12-2.

2. Рогозина В.В., Иванова Н.Г. Тенденции инновационного развития электроэнергетики России // Успехи в химии и химической технологии. 2017. № 7(188).

3. Филин С.А. «Smart Grid» – логичное развитие систем электроснабжения // Век качества. 2017. № 2.
4. Чичёв С.И., Глинкин Е.И. Технология «Smart Power Grid» // Энергобезопасность и энергосбережение. 2010. № 6.
5. Национальная технологическая инициатива «Энерджи НЕТ». <http://www.nti2035.ru/nti/>
6. ПЛАН мероприятий («дорожная карта») «Энерджинет» Национальной технологической инициативы http://fasie.ru/upload/docs/DK_energynet.pdf
7. Официальный сайт Министерства энергетики РФ. <https://minenergo.gov.ru/node/8916>
8. Cardenas J.A., et al. A literature survey on Smart Grid distribution: an analytical approach. Journal of Cleaner Production 65 (2014) p.202-216
9. Agüero J.R., Takayesu E., et al. Grid modernization: challenges and opportunities. The Electricity Journal (in press)
10. Al-saleh, Y., Mahroum, S., 2014. A critical review of the interplay between policy instruments and business models: greening the built environment a case in point. J. Clean. Prod. P.1–11.
11. Acampora, G., Loia, V., Vitiello, A., 2011. Exploiting timed automata based fuzzy controllers for voltage regulation in Smart Grids. In: IEEE International Conference on Fuzzy Systems (FUZZ-IEEE 2011). IEEE, pp. 223-230.
12. Andreotti, A., Carpinelli, G., Mottola, F., Proto, D., 2012. A review of single-objective optimization models for plug-in vehicles operation in Smart Grids part I: theoretical aspects. In: IEEE Power & Energ. Soc. Gen. Meet, pp. 1-8.
13. Electricity beyond the grid Accelerating access to sustainable power for all. PriceWaterhouseCoopers review, May 2016.
14. Ksenofontov, A.A. The use of modern management technology to improve business efficiency / A.A. Ksenofontov, M.A. Kirpicheva, P.V. Trifonov, A.S. Ksenofontov // В сб.: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. 2019. – 012114.
15. Ксенофонтов, А.А. Процессный подход к управлению как инструмент повышения эффективности хозяйственной деятельности организации / А.А. Ксенофонтов, А.Ш. Камалетдинов // Управленческие науки в современном мире. М.: Финансовый университет, 2019. С. 279-285.
16. The Boston Consulting Group Review. <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2018/powering-returns-from-energy-network-deals.aspx>
17. Строительство умной сети // Экономист. <https://www.economist.com/briefing/2009/10/08/wiser-wires>

Д.В. Фогель
(ИАФр РАН, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ДОПУСКА ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ К УЧАСТИЮ В ПРОВЕДЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В АФРИКЕ

Государственные закупки являются важным инструментом обеспечения нужд государства и важным механизмом в социально-экономическом развитии страны. Многие страны создают институты, устанавливают правила и нормы, вырабатывают механизмы для обеспечения социально значимыми товарами,

работами и услугами, с целью повышения эффективности расходов бюджетных средств. Сэкономленные средства можно направить на решение социальных вопросов и важных задач, которые стоят в стране.

Институциональная среда в сфере государственных закупок обеспечивает развитие секторов экономики, влияет на повышение качества предоставляемых товаров, работ и услуг. Благоприятная институциональная среда определяет уровень эффективности работы институтов, которые являются элементами системы и направлены на исполнение государственной политики. Открытая система государственных закупок становится прозрачной и позволяет стимулировать спрос, в том числе на инновационные товары.

Все разработки, которые направлены на открытый процесс и носит перспективный характер. Формирование современной институциональной среды государственных закупок предполагает меры по стимулированию конкуренции на рынках товаров, работ и услуг [3, с. 30]. Развитие конкурентной среды, является ключевым в формировании стимулов к росту эффективности и демополизации экономики. Качество государственных закупок все чаще определяется квалифицированным управлением государственными закупками.

Важными факторами для государственных закупок является создание институтов, тех самых правил и норм для стимулирования конкуренции, способствовать тому, чтобы снять барьеры для выхода на рынок, в том числе через создание новых институтов, которые позволяют проводить государственные закупки товаров, работ и услуг для удовлетворения государственных нужд [1, с. 6]. Влияние институциональной среды на экономическое развитие неоднократно рассматривалось учеными, которые утверждали, что институциональная среда должна обеспечить экономический рост и структурную модернизацию экономики.

Институциональная среда государственных закупок отражает модель, которая в полной мере содержит все элементы и процессы, обеспечивает формирование целостной системы управления: институт регулирования, институт по обеспечению (в том числе информационно-коммуникационные технологии), институт подготовки кадров, институт аудита и контроля [5, с. 50]. Роль государственных закупок в настоящее время достаточно велика, и вполне логично, что появляются институты и механизмы в этой сфере. С помощью государственных закупок реализуются общественные потребности, политика государства приводится в жизнь. Обеспечения населения социально значимыми товарами, является в настоящее время важным фактором государственной политики. Одним из основных способов реализации государственной политики, является создание контрактной системы. В настоящее время существует такой подход, который позволяет построить современную модель системы государственных закупок.

В конце XIX в. мировая торговля начала расширяться и страны мира начали задумываться о необходимости создании международного института для согласования правил [4, с. 112]. Была учреждена в 1966 г. Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), которая является вспомогательным органом ООН. Целью комиссии является создание общих норм международной торговли. В 1973 г. членами были 36 стран, в 2004 г. – 60 стран. Страны участники представляют собой различные правовые традиции и уровни экономического развития, а также различные территориальные регионы. ЮНИСТРАЛ включает в себя ряд стран африканские, азиатские, европейские государства, также – 6 Латинской Америки и Карибского бассейна и одно государство Океании. Членство структурировано таким образом, чтобы быть представителем различных стран мира и его основных экономических и

нормативно-правовых систем. Члены ЮНСИТРАЛ избираются на срок 6 лет. ЮНИСТРАЛ координирует работу стран участников и способствует поощрению сотрудничества между странами участниками, содействует более широкому содействию в существующих международных конвенциях [2, с. 14]. В 1994 г. был принят закон «о государственных закупках», который является образцом для стран, которые планировали преобразовать нормативно-правовую базу в сфере государственных закупок для своих национальных рынков. Государственные закупки относятся к числу таких сфер, которые обусловлены необходимостью создать прозрачную систему.

Во второй половине XX в. тенденция более четко проявлялась в том, что страны постепенно начали принимать меры по созданию институциональной среды закупочной деятельности. Механизмы государственного регулирования являются наиболее распространенными, их основной формой является экономическая деятельность государства, представленная государственным сектором экономики, которая достаточно велика особенно в экономике развитых странах. Государственный сектор приобретает товары, работы и услуги на всех уровнях в разных объемах и по разной стоимости, начиная с офисных принадлежностей, до инфраструктурных проектов, тем самым на принципах конкуренции способствует развитию предпринимательства. Принятые меры влияют на снижение уровня злоупотребления в сфере государственных закупок товаров, работ и услуг, которые связаны с заключением договора в ущерб интересам общества путем нарушения принципов конкуренции.

В Уганде действует закон «Управление по государственным закупкам и распоряжению государственными активами» (PPDA), который был принят в 2003 году. Закон устанавливает правила для осуществления государственных закупок, роль которого через Совет директоров заключается в том, чтобы обеспечить применение конкурентоспособных способов проведения тендеров для определения победителя. Совет видит свою роль в том, что необходимо быть не только регулятором, заинтересованным в обеспечении соблюдения закона, но и неотъемлемой частью достижения национального развития. Совет осуществляет обновление стандартов документов, связанных с процессом закупками, проводит консультирование и обучение, осуществляет выдачу сертификатов необходимых для работы в сфере государственных закупок.

Литература

1. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л. Африканский сегмент многополярного мира: динамика геостратегической зависимости // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62. № 12. С. 5-14. – DOI: 0.20542/0131-2227-2018-62-12-5-14.
2. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л. Влияние структурных и макроэкономических дисбалансов на фундаментальные тренды социально-экономического развития стран Ближнего Востока и Северной Африки // *Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. 2017. Т. 10. № 2. С. 13-33. – DOI: 10.23932/2542-0240-2017-10-2-13-33.
3. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л. Потенциал африканского континента в стратегии развития российской экономики // *Мировая экономика и международные отношения*. 2017. Т. 61. № 9. С. 24-35. – DOI: 10.20542/0131-2227-2017-61-9-24-35.
4. Сапунцов А.Л. Диверсификация внешнеторговых связей стран Африки с Россией // *Вестник университета*. 2018. № 12. С. 111-118. – DOI: 10.26425/1816-4277-2018-12-98-105.

5. Сапунцов А.Л. Функции государства в деятельности Английской Ост-Индской компании в ходе и на опыте колонизации Бенгалии // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки. 2018. № 3. С. 48-58. – DOI: 10.18384/2310-676X-2018-3-48-58.

А.М. Цикин

канд. хим. наук

(Финансовый университет

при Правительстве РФ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ВЕКТОРА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Современные представления теоретического мейнстрима о развитии национальной экономики предполагают создание условий, при которых субъектам хозяйственной деятельности гарантируются фактически неограниченные экономические свободы, главной из которых является свобода от вмешательства государства в экономические процессы. На практике использование такого подхода часто приводит к тому, что мировая экономическая система характеризуется снижением уровня социальной ответственности, так как государства в современных международных отношениях стремятся к обогащению любой ценой, в том числе и за счёт снижения качества жизни населения в странах-контрагентах. Однако именно социальная ответственность сегодня является неотъемлемым элементом развития национальной экономики. В свою очередь, повышение социальной ответственности многими учёными ставится в непосредственную взаимосвязь с развитием экономической безопасности [1, с. 48].

А.А. Пороховский в своей монографии анализирует тесную взаимосвязь понятий «конкурентоспособность национальной экономики» и «экономическая безопасность» [2, с. 113-120]. Однако, в отличие от позиции М.И. Гельвановского, в работах А.А. Пороховского конкурентоспособность национальной экономики наряду с социальной ответственностью определяет национальную экономическую безопасность. При этом автор отмечает, что именно поддержание экономической безопасности является ключевым элементом современной экономической политики.

В контексте заявленной цели исследования выбор вектора социально-экономического развития России связан с повышением уровня экономической безопасности. В условиях возрастания роли геополитических факторов обуславливает непосредственную взаимосвязь и взаимозависимость показателей конкурентоспособности и самодостаточности российской экономики. Таким образом, национальная экономическая безопасность является суммой конкурентоспособности, характеризующей эффективность национальной экономической системы, и самодостаточности, способствующей устойчивости экономики:

$$\begin{aligned} & \text{Экономическая безопасность} = \\ & = \text{Конкурентоспособность} + \text{Самодостаточность}. \end{aligned}$$

В соответствии с предложенным подходом в современной России обеспечение экономической безопасности требует проведения полноценной деофшоризации, реализации стратегии управляемой открытости российской

экономики и формирования программы поддержки отечественных производителей (рис. 1).

Деофшоризация российской экономики является сегодня насущной необходимостью, без которой практически лишены смысла прочие меры обеспечения самодостаточности национальной экономики и повышения её конкурентоспособности. Подобные изменения порождены комплексом внешних и внутренних причин. Внешние причины обусловлены растущим неприятием со стороны мирового сообщества несправедливого налогообложения, борьбой с отмыванием доходов, полученных преступным путём, и обострением кризисных явлений в иностранных юрисдикциях. Внутренние факторы представлены нарастающей угрозой офшоров для национального бюджета и экономической безопасности государства, увеличивающимся недовольством населения снижением своего уровня жизни и сильнейшим социальным расслоением [3, с. 16-26].

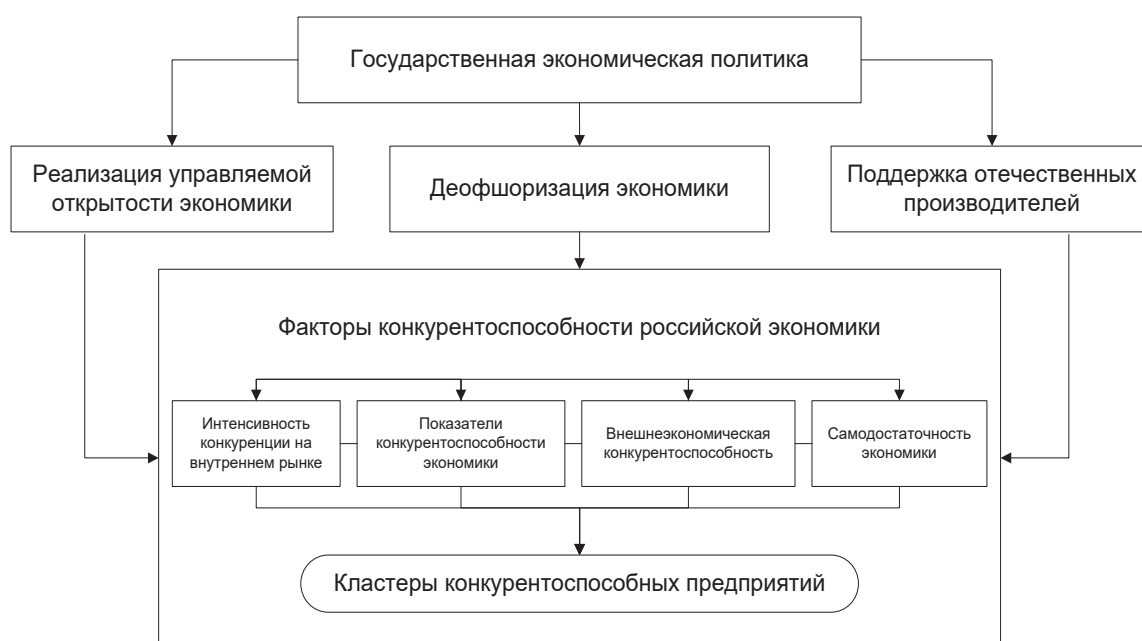


Рис. 1. Основные направления развития российской экономики

Характерным внешним признаком офшоризации российской экономики является динамика оттока капитала из страны (рис. 2). Практически на протяжении всего постсоветского периода в России наблюдался отток капитала из страны со значительным увеличением интенсивности в периоды последних кризисов 2008 и 2014 гг.

Использование офшорных юрисдикций российским бизнесом приводит к снижению доходов российского бюджета, «обескровливанию» российской денежно-кредитной системы и уменьшению ресурсов банков. Иностранные экономики, напротив, получают дополнительный источник экономического роста. Однако более критичным является размещение стратегически важных компаний за рубежом, что создает угрозу национальной безопасности и суверенитету [5].

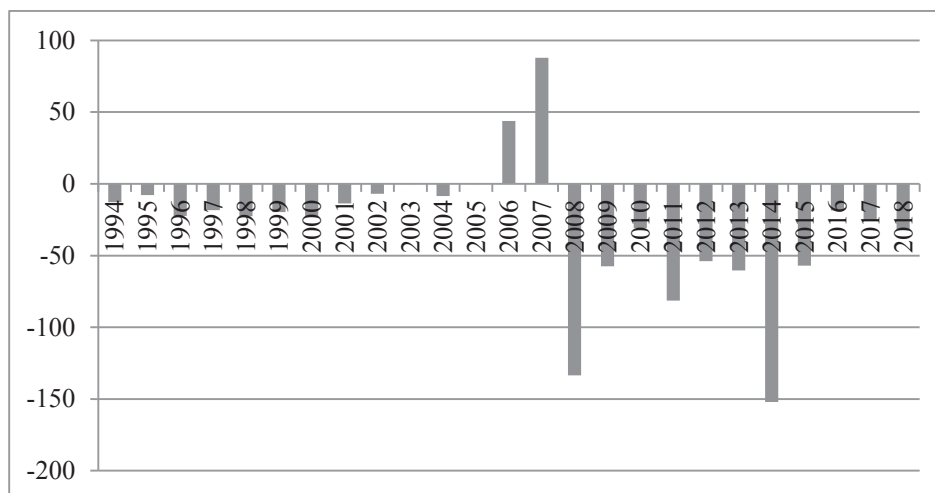


Рис. 2. Отток (-) / Приток (+) капитала в Россию за период 1994-2018 гг., млрд долл. США [4]

Однако добиться деофшоризации российской экономики невозможно без устранения фундаментальной причины её возникновения. С.Ю. Глазьев считает традиционно упоминаемые причины офшоризации России (плохие условия ведения бизнеса, плохой инвестиционный климат, неразвитость фондового рынка, несовершенное законодательство, плохая судебная система, плохая защищённость собственности) ложными. Главной причиной офшоризации являются конкурентные преимущества, получаемые российским бизнесом при уходе в иностранные юрисдикции. В связи с этим практически каждая российская организация в процессе своего развития вынуждена использовать офшорные схемы [6].

Таким образом, истинная деофшоризация российской экономики невозможна без разработанной с учётом национальных стратегических интересов программы поддержки отечественных производителей, которая должна чётко устанавливать критерии и уровень поддержки отдельных (в первую очередь, обеспечивающих импортнезависимость и высокотехнологичный экспорт) отраслей народного хозяйства. Приоритетными направлениями развития российской экономики на основе повышения самодостаточности и конкурентоспособности при этом являются поддержка опорных отраслей, обеспечивающих развитие национальной экономики, рост эффективности использования ресурсных факторов и создание благоприятных условий деятельности организаций малого и среднего бизнеса.

Поддержка опорных отраслей народного хозяйства. Данное направление является основным элементом государственной экономической политики по развитию самодостаточности и конкурентоспособности. Наибольшее значение для развития российской экономики имеют обрабатывающие производства, так как именно они отвечают всем требованиям к опорным отраслям, обеспечивающим самодостаточность российской экономики: формируют импортнезависимость, характеризуются высоким потенциалом развития и являются социально значимыми. Структура российской экономики позволяет выделить соответствующие опорные отрасли (рис. 3).



Рис. 3. Опорные отрасли российской экономики

Рост эффективности использования национальных ресурсов. Исследования зарубежных авторов показывают неоднозначное влияние ресурсных факторов на конкурентоспособность экономик [7]. В то же время не подлежит сомнению, что конкурентоспособное государство должно использовать природные ресурсы наравне с другими факторами.

Особую роль для России играет эффективность использования минеральных ресурсов. Минерально-сырьевой комплекс России обладает высокой инвестиционной привлекательностью, обеспечивает приток валюты в страну и является источником финансовых ресурсов для структурного преобразования её экономики. Для минерально-сырьевого комплекса России характерно участие практически во всех сферах экономики: обеспечение сырьём обрабатывающих отраслей народного хозяйства, формирование сырьевой базы, обеспечивающей потребности сельскохозяйственных и промышленных предприятий; повышение уровня жизни населения, снижение социальной напряжённости и увеличение занятости населения; развитие оборонно-промышленного комплекса России и обеспечение его самодостаточности; интенсификация межгосударственных интеграционных процессов.

Поддержка малого и среднего бизнеса. Формирование благоприятных условий для создания и развития бизнеса оказывает существенный вклад в развитие национальных экономик. Сегодня в России для развития национальной экономики на основе самодостаточности и конкурентоспособности существует необходимость интенсификации инновационной деятельности за счёт малых и средних предприятий [8, с. 44]. Однако можно констатировать, что на текущий момент в России не созданы достаточные условия для развития инновационного малого и среднего бизнеса, в частности не функционирует система поддержки соответствующих организаций, нет чётко обозначенной стратегии их развития, взаимодействия с органами государственной власти. Отсутствует однозначное понимание методов управления малым и средним бизнесом в условиях интенсивной конкуренции с ведущими западными транснациональными корпорациями, пользующимися расширенной государственной поддержкой.

В этом контексте повышение самодостаточности и конкурентоспособности российской экономики целесообразно осуществлять по модели развития трёх институтов: государства, науки и бизнеса. При этом решается ряд насущных практических задач: расширение использования венчурного финансирования,

межотраслевой трансфер инновационных технологий и развитие инновационных кластеров (например, в форме технопарков).

Литература

1. Гельвановский М.И. Методологические вопросы обеспечения финансово-экономической безопасности России // Стратегические приоритеты. 2017. № 3 (5). С. 44-53.
2. Пороховский А.А. Вектор экономического развития. М.: ТЕИС, 2002. 304 с.
3. Хейфец Б.А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М.: Институт экономики РАН, 2013. 63 с.
4. Статистика / Центральный банк Российской Федерации. – URL: http://cbr.ru/statistics/credit_statistics/bop/outflow.xlsx (дата обращения: 11.09.2019).
5. Глазьев С.Ю. Россия потеряла сто триллионов рублей / ООО «Газета.Ру». – URL: https://www.gazeta.ru/growth/2014/09/04_a_6203541.shtml (дата обращения: 11.09.2019).
6. Глазьев С.Ю. и др. Деофшоризация российской экономики. Пути и меры / Научно-исследовательский центр системного анализа. – URL: <http://sysanalys.ru/publikacii/deofshorizacia/> (дата обращения: 11.09.2019).
7. Arezki R., van der Ploeg R. Can the natural resource curse be turned into a blessing? The role of trade policies and institutions. – EUI Working Paper ECO 2007/35, 2007. – 29 p.
8. Яковлев А., Гончар К. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики. 2004. № 10. С. 32-54.

Р.Р. Шарафуллина

канд. экон. наук

(Институт стратегических исследований
АН РБ, БГУ, г. Уфа)

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ¹

При экономических потрясениях устойчивость государств проявляется в их способности предвидеть коллапсы и эффективно управлять кризисами по мере их возникновения, а также возможностью их предотвращения. Однако эффективное управление, во-первых, требует определенных технических возможностей организаций и учреждений в вопросах кризисного реагирования. Во-вторых, это зависит от общего функционирования государственных систем и институциональных качеств, включая процессы принятия решений. Исследование потенциала развития государств и регионов на сегодняшний день является одной из актуальнейших задач. Традиционный анализ потенциалов территорий предполагает: промышленный (производственный), инвестиционный, инновационный, природно-ресурсный, трудовой. Однако существуют и современные работы, включающие оценку институционального потенциала.

© Р.Р. Шарафуллина, 2021

¹ Статья выполнена при поддержке РФФИ и Республики Башкортостан в рамках научного проекта № 19-410-020021\19 «Модернизация институционально-культурных характеристик общественной системы как один из приоритетов современного экономического развития».

Согласно некоторым исследованиям, институциональный потенциал является одним из факторов, обеспечивающий развитость производственно-инновационного потенциала [3]. В данном ключе к институциональным факторам необходимо отнести уровень развития рыночных институтов, официальные законы и правовую основу управления, принципы и механизмы регулирования территориальных органов власти. Согласно О.Ф. Балацкому, институциональный потенциал как элемент хозяйственного потенциала включает политические, социальные и экономические уровни системы. Балацкий полагает, что значительная часть институционального потенциала состоит из правовой основы управления. «Его (институциональный потенциал) можно определить как потенциал организационных и территориальных систем управления, то есть отношением в обществе между людьми, коллективами, объединениями, партиями. На величину этого потенциала влияют менталитет, традиции, позитивный и негативный прошлый опыт. Особенно важно учитывать этот вид потенциала при выработке стратегических решений, складывании длительных прогнозов» [1].

Вполне возможен экономический рост без экономического развития, который не будет ни качественным, ни долгосрочным. Если уровень развития институтов не будет соответствовать экономическому росту, следовательно, это будет свидетельствовать об институциональном отставании. К институциональным характеристикам можно отнести более широкие динамические политические меры в сфере экономики и структуры управления, которые в значительной степени устанавливают «правила игры». К институциональным качествам и принципам управления, которые имеют решающее значение для осуществления действенных и справедливых политических мер по смягчению последствий экономических кризисов являются производительность, адаптивность и стабильность; к основным принципам управления относятся участие/включение, недискриминация/равенство и верховенство закона/ответственность [6]. Основным государственным системам, участвующим в реагировании на кризисы, такие как механизмы закупок, системы управления государственными финансами, системы мониторинга и оценки, необходимо использовать эти принципы при реагировании на экономические шоки. Эти качества и принципы управления обладают взаимовлиянием: принципы управления определяют общую благоприятную среду и способствуют более лучшей организации работы государственных учреждений, в частности, в части реагирования на кризисы, в то время как главные учреждения, участвующие в реализации этих принципов должны быть эффективными, адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам и поддерживать приоритетные цели антикризисного развития.

Кроме того, можно выделить и другие характеристики институционального потенциала, такие как институт частной собственности, институт прибыли, институт конкуренции, институт найма труда, институт обмена, институт финансового рынка [4]. После систематизации были выделены характеристики институционального потенциала региона, которые приведены в табл. 1.

В зависимости от степени развития странам требуются различные инвестиции в мощности. Однако при слабом институциональном потенциале правительству приходится полагаться на специальные краткосрочные меры по сдерживанию экономических кризисов.

Таблица 1

Характеристики институционального потенциала региона

<i>Группы</i>	<i>Характеристика</i>
Финансовые институты	Уровень обеспеченности финансовыми учреждениями
Институты труда	Эффективность рынка труда (создание рабочих мест, уровень безработных)
Институты собственности	Специфицированные права собственности (удельный вес малых предприятий в общем объеме реализованной продукции; удельный вес объема реализованной продукции малых предприятий в общем объеме реализованной продукции)
Институты конкуренции	Природа конкурентного преимущества (интенсивность конкуренции; степень монополизации рынка)

Для более эффективного управления необходимо строить институты на более долгосрочной основе, включая надзорные органы (к примеру, судебные системы), управление государственными финансами и национальные системы закупок. Так правительства могли бы лучше поддерживать свои достижения в области развития, независимо от их политических и исторических предпосылок. Тогда можно было бы подискутировать по поводу теории «эффекта колеи», предполагающей зависимость от предшествующего развития. В отсутствие инвестиций в эти основные структуры и системы страны могут применять краткосрочные меры (такие как создание целевых групп, координационные механизмы и другие аналогичные институциональные механизмы), которые приводят к быстрым достижениям, но которые, не будучи системно объединенными, оставляют страны слабоподготовленными к событиям будущих кризисов.

Улучшение институциональных качеств требует постоянных внутренних изменений, предварительных инвестиций в критически важные факторы, а также при анализе рисков. Необходима институционализация передовой практики и норм в государствах. Основные рекомендации приведены в табл. 2.

Используя на практике отмеченные принципы управления, страны могут избежать осуществления мер по восстановлению системы, которые могут подорвать предварительные достижения в экономическом развитии. Учет этих принципов необходим для более согласованных и эффективных ответных политических мер.

Таблица 2

Институционализация, нацеленная на устойчивый результат

<i>Рекомендации</i>	<i>Результат</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
Улучшение качества реализации программ социальной защиты, привлечение и удержание квалифицированных национальных кадров	Снижение бедности, повышение благосостояния населения
Инвестиции в системы управления информацией и рисками	Быстрое увеличение возможностей, необходимых для прогнозирования и анализа последствий кризисов, осуществления целевых мер социальной защиты

Продолжение табл. 2

1	2
Совершенствование надзорных организаций (например, конституционные суды, государственные правозащитные учреждения)	Укрепление легитимности государственных институтов; защиты прав уязвимых групп
Привлечение инвестиций для повышения возможностей предоставления услуг на региональном и местном уровнях	Обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности граждан
Систематизация инновационных и институциональных механизмов и других мер	Обеспечение непрерывной и последовательной институциональной эффективности даже во время кризисов
Институционализация процессов принятия решений на государственном уровне с участием всех заинтересованных сторон	Улучшение работы местного самоуправления, гражданских инициатив
Инвестирование в эффективные «голосовые механизмы» управления заинтересованных сторон на местном уровне (механизмы, обеспечивающие недискриминацию и равенство)	Обеспечение свободного, активного и значимого участия граждан в процессах принятия решений (например, создание локальных управлений по предоставлению услуг)

Для расчета следует найти соответствующий набор индексов, предоставляющих практическую возможность оценки институционального потенциала по регионам и анализа найденных показателей по годам. Особое внимание необходимо уделить региональной структуре, определяющей уровень производительности в целом по стране. Субъекты Федерации развиваются в рамках единой хозяйственной сферы, с общей денежно-кредитной, энергетической, транспортной системами. Однако на любой территории существуют собственные внутренние экономические отношения. Регионы различаются между собой качеством институциональной структуры, особенностями взаимодействия и состояния институциональной среды. Поэтому нельзя игнорировать исторические особенности территории, важно изучать ее традиции и обычаи, учитывать образовавшиеся противоречия, выявлять общие ценности, и разрабатывать соответствующие рекомендации [4, с. 622]. Институциональная среда формируется по единому стандарту формальных норм и правил, но локализуется в сфере действия неформальных институтов, которые разнятся по каждому региону. Экономические субъекты действуют согласно сложившимся на определенной территории правилам и хозяйственным практикам. К примеру, обзоры международных организаций, таких как, Doing Business (World Bank & IFC); Corruption Perceptions Index (Transparency International); Worldwide Governance Indicators (World Bank) приводят интересные статистические и экономические результаты по качеству институционального потенциала в глобальном масштабе. Эти работы в большинстве своем нацелены на исследование институционального потенциала в рамках стран и государств. Что же касается региональных исследований, то сложность представляет нахождение информации по некоторым показателям, так как официальная статистика их может не учитывать. Необходимо поставить задачу по выявлению общих показателей в единую группу «институты развития» и спроецировать их в целом по каждому региону. Это двоякая задача: как теоретическая, так и практическая. С теоретико-методологической точки зрения, классификация субъектов Федерации по определенным типам развития в зависимости от

выявленных показателей институционального потенциала может стать одним из инструментов регионального анализа. С управленческой точки зрения эта методика позволит наметить будущие решения и политику регионального развития. Важными в данном контексте являются: анализ институциональных изменений; выявление влияния институционального развития на региональную экономику; в соответствии с существующими проблемами в социально-экономическом развитии регионов, разработать рекомендации по их развитию с учетом институциональных особенностей, присущих определенной территории.

Литература

1. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия / О.Ф. Балацкий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-204866.html>.
2. Захарова Е.Н. Основные методологические подходы к оценке экономического потенциала региона // Е.Н. Захарова, Е.П. Авраменко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/13_116629.doc.htm.
3. Коновалова О.Н. Методологические подходы к комплексной оценке уровня социально-экономического развития регионов (на примере Белгородской области) / О.Н. Коновалова, Т.М. Давыденко, Л.М. Борисоглебская // Научные ведомости. 2008. № 2 (Вып. 6) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dspace.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/217/1/Davyudenko%20Т.М.Борисogleb%20skaya%20L.N.%20The%20methodologigae.pdf>.
4. Кузьменко Л.М. Інституційні аспекти забезпечення структурних трансформацій у регіонах / Л.М. Кузьменко, М.О. Солдак // Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми. – ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – С. 618-625.
5. Солдак М.А. Институциональный Потенциал Промышленных Регионов Украины // Економіка промисловості Economy of Industry 2014, № 4 (68) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnyy-potentsial-promyshlennyh-regionov-ukrainy>
6. Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty / United Nations Development Programme [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.undp.org> https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/poverty-reduction/inclusive_development/towards_human_resiliencesustainingmdgprogressinanageofeconomicun/

А.П. Щербаков

канд. экон. наук, доц.

(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ БЛОКЧЕЙНА

Новый взгляд институциональной экономики на технологию блокчейна с точки зрения эффективного управления был необходимым шагом к последовательной экономике блокчейна. Концепция подхода предполагает рассмотрение экономики блокчейна через теорию общественного выбора.

Теория общественного выбора определяется как экономический анализ процессов нерыночного принятия решений, а также трактуется как применение экономической теории в политологии. Теория общественного выбора в качестве предмета анализа совпадает с политологией, то есть предметом служит: теория государства, правила голосования, поведение избирателей, политика партий, бюрократия. Однако в теории общественного выбора исследование ведется через методологию экономической теории. Главной поведенческой предпосылкой теории общественного выбора (как и экономической теории в целом) является идея о том, что человек, вне зависимости от того, в какой роли он выступает: избиратель, политик, бюрократ, – действует как рациональный эгоист, который стремится к максимизации полезности [1].

Изначально может показаться нелогичным рассматривать экономику блокчейна через теорию общественного выбора (ведь теория общественного выбора альтернативно трактуется как «экономика политики»), а не через экономику инноваций, информации или денег. Однако если рассматривать, что блокчейн – это альтернативный институт управления, наряду с фирмами, рынками и реляционными контрактами, то можно сделать следующий шаг, добавив такие функциональные возможности, как: конституции: коллективные правила и процедуры принятия решений и частные деньги [2]. Таким образом, становится возможным воспринимать блокчейн как технологию создания экономических систем.

Блокчейн в этом смысле конкурирует с организацией, но не является организацией как таковой. Скорее, блокчейн является типом «спонтанной организации».

Спонтанный порядок, самоорганизация – это концепция спонтанного возникновения порядка из хаоса. Этот процесс происходит в физических, биологических, социальных сетях, и в экономике. Тем не менее, термин «самоорганизация» чаще используется для физических и биологических процессов, тогда как «спонтанный порядок» обычно описывает возникновение порядка в социуме из комбинации заинтересованных в личной выгоде индивидуумов, которые ненамеренно пытаются создать порядок через планирование

У блокчейнов есть рыночные свойства, но они не являются рынками – они облегчают транзакции, а не простой обмен. Блокчейны координируют распределенную группу людей, делая их ближе к экономике. Хайек, вслед за Л. Мизесом, был первым в исследовании децентрализованной экономики и распределенной обработки данных. Так, Хайек определил экономику как «организацию или механизм, в котором кто-то явно использует средства для обслуживания единой иерархии целей» [3]. Цель Хайека состояла в том, чтобы отличить концепцию экономики от стихийного порядка, приносимого рынком, для которого он предпочел термин «каталлаксия». Для Хайека «каталлаксия – это особый вид спонтанного порядка, производимого рынком, людьми, действующими в соответствии с нормами права собственности, деликта и договора». Все члены экономики должны служить единой иерархии целей во всех своих действиях, которые Хайек противопоставлял «двум преимуществам спонтанного порядка или каталлаксии:

- 1) могут быть использованы знания всех участников;
- 2) цели, которым служит спонтанный порядок, являются конкретными целями всех его участников во всем их разнообразии и полярности».

Таким образом, с точки зрения Хайека блокчейн на самом деле является катализатором, а не экономикой, поскольку он служит не решению одной конкретной цели, но «способствует реализации ряда отдельных целей, которые никто не знает в их совокупности».

Порядок каталлаксии состоит в том, что «ожидания отдельных сделок с другими лицами, на которых основаны планы всех участников экономики, в значительной степени реализуются. Взаимная корректировка индивидуальных планов обусловлена процессом отрицательной обратной связи».

Каталлаксия характеризуется множеством агентов, живущих в «расширенном порядке». Агенты обладают следующим набором признаков:

- 1) Агенты являются социальными и подчиняются социальным правилам;
- 2) Они обладают специализированными, распределенными знаниями;
- 3) Они формируют свои собственные планы;
- 4) Агенты взаимно координируются через рыночную систему цен.

Согласно признакам, можно сделать вывод, что блокчейн – это «порядок экономик», точно такой же, как рыночный порядок является каталлаксией взаимно корректирующихся индивидуальных планов (экономик). Система цен, в концепции Хайека, работает на макроуровне, но еще одно удивительное свойство блокчейна заключается в том, что блокчейн предоставляет механизм для радикального уменьшения размера и масштаба эффективных каталлаксий. Богатство является следствием растущего потока знаний и координации знаний, которые обеспечивает каталлаксия, поэтому любая новая технология, которая повышает эффективность каталлаксии, является механизмом создания богатства или создания ценности.

Эта перспектива экономики, наконец, дает основу для экономики общественного выбора блокчейна.

Конституционная экономика – научное направление, изучающее принципы оптимального сочетания экономической целесообразности с достигнутым уровнем конституционного развития, отраженным в нормах конституционного права, регламентирующих экономическую и политическую деятельность в государстве [4].

Бьюкенен определяет конституционную экономику как исследование выбора между ограничениями, в котором кооперативные экономические агенты стремятся «жить по правилам, которые они также могут выбирать» [5]. Агенты делают этот выбор «как часть обмена, в котором ограничения на их собственные действия приносятся в жертву в обмен на выгоды, которые ожидаются от взаимно расширенных ограничений на действия других, с которыми они взаимодействуют вдоль границ частного пространства и внутри границы признанных общественных мест».

В этом смысле агенты совершают обмен конституционным выбором, когда они взаимно соглашаются проводить транзакции с помощью технологии блокчейн, то есть выбирают взаимно обязывающее ограничение, которое подразумевает взаимное принятие договорных протоколов исполнения. Это взаимный выбор правовой юрисдикции.

Блокчейн воплощает конституционный выбор, исходя из принципа единодушия при его принятии и использовании (более того, подразумевается согласие на гражданство). Таким образом, блокчейн является конституционным сообществом.

Еще одним аспектом является процесс обнаружения эффективных конституционных ограничений. Ожидается, что это сыграет роль предпринимательского процесса обнаружения гипотез блокчейна, подлежащих рыночному тестированию последующего принятия.

Элинор и Винсент Остром исследовали область полицентричного управления и управление общественными благами, чтобы объяснить явления, которые не вписываются в дихотомический мир «рынка» и «государства». Ключевым выводом из работы было существование эффективных реальных

институциональных решений социальных дилемм, что раньше считалось невозможным. Работа Остром показала, что при определенных условиях (приближенных к небольшим, доверчивым, коммуникативным группам, участвующим в повторяющихся взаимодействиях) общее достояние – это эффективные институциональные решения, часто превосходящие рыночные или государственные институты [6]. Используя метаанализ тематических исследований и лабораторных экспериментов, Остром определила конкретные «правила разработки», которые характеризовали успешное управление общими фондами.

Работа об общественных благах Остром охватывает экономическую вселенную природных ресурсов, например, лес, рыболовство и ирригационные системы («Commons 1.0»). Направление исследования в области управления общественными благами развилось за последние два десятилетия, расширив анализ до информации и информации, в частности, цифровой, например, программное обеспечение с открытым исходным кодом, одноранговое производство, открытая наука, открытые инновации («Commons 2.0») «Commons 1.0» показала, как эффективные институты частного управления могут создавать мелкомасштабное сотрудничество с дешевыми коммуникациями и мониторингом. «Commons 2.0» продемонстрировала, как общепризнанные репутационные механизмы могут также преодолеть проблему фрирайдера (социальная дилемма – «эффект безбилетника») в более широком масштабе, чтобы создать сотрудничество в производстве и обслуживании квазигосударственных товаров.

Блокчейн – это «Commons 3.0» (общественные блага 3 поколения) в том смысле, что блокчейн обеспечивает техническое решение (криптографический консенсус) проблемы сотрудничества в совместном или групповом производстве в масштабе, при этом сохраняя преимущества институционального управления общего типа (то есть полицентричного).

Блокчейн – это общественное благо с распределенным доверием, в котором эффективные правила заложены в конституционные интеллектуальные контракты, которые криптографически безопасны и криптоэкономически реализованы. Рабочая гипотеза состоит в том, что структура этих правил, вероятно, будет сходна с восемью «правилами проектирования», определенными Остром:

1. Четко определенные границы;
2. Соответствие между правилами присвоения (назначения) и обеспечения и локальными условиями;
3. Коллективный выбор;
4. Мониторинг;
5. Постепенные и соразмерные санкции;
6. Механизмы разрешения конфликтов;
7. Минимальное признание прав;
8. Вложенные предприятия.

Централизация требует доверия, которое можно использовать для создания арендной платы, когда это доверие создается политически. Это приводит к поиску ренты, которую можно диагностировать как эндемическую дисфункцию централизованных систем, возникающую в результате рассеивания ресурсов для получения этой ренты. Следовательно, децентрализация является «лекарством», когда это доверие может быть создано криптографически, а не политически.

Таким образом, политическая экономия блокчейна является своего рода конкурентным федерализмом частного порядка – свободный доступ к одной или нескольким блокчейнам равносителен «выражению недовольства», в котором его

преимущество в эффективности заключается в устранении погони за рентой, которое само по себе вытекает из устранения централизованного монопольного контроля над конституционными правилами игры. Макдональд называет это «криптосецессия». Тем не менее, правительства, то есть политики и бюрократы, сами имеют ренты для защиты в условиях непрерывности монополии на управление, и, таким образом, можно ожидать, что конкурентным угрозам со стороны криптоуправления будут сопротивляться пропорционально риску ренты.

Экономический порядок, основанный на блокчейне, может полностью автоматизировать и выполнять «умные» контракты через DAO, но проблема принудительного исполнения контрактов остается, особенно когда эти добровольные контракты не могут быть санкционированы централизованным правительством и поэтому не обязательно даже выполняются в тени закона. Это аналогично ситуациям спонтанного частного порядка, возникающего в условиях анархии или подпольной экономики.

Тем не менее, анализ общественного выбора предоставил достаточную причину (как теоретическую, так и эмпирическую) для оптимизма в отношении жизнеспособности таких частных контрактов от вероятного спонтанного возникновения конфликта, минимизирующего или регулирующего правила для разрешения споров. Хотя агенты могут вступать в конфликт в рамках контракта, они по-прежнему заинтересованы в сохранении системы блокчейнов или их репутации в ней из-за ценности будущих действий. Можно также ожидать, что механизмы скрининга или дорогостоящей сигнализации будут в дальнейшем развиваться, чтобы справляться с асимметрией информации о договорных намерениях.

Индукцированная конкуренция, вызванная революцией управления блокчейном, вполне может иметь тот же «эффект структурной чистки» на национальное государство, что и периодический коллапс государства, смывающий накопившиеся регуляторные ограничения и бремя [7].

Литература

1. Панорама экономической мысли XX столетия / Гринуэй Д., Блини М., Стюарт И., Стюарт И. и др. Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини и И. Стюарта. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=school&links=./school/pubchoice/lectures/pubchoice_11.txt&name=pubchoice&img=brief.gif (дата обращения: 12.10.2019).
2. Hayek, F.A. (1960) *The Constitution of Liberty*, Chicago: The University of Chicago Press.
3. Hayek, F.A. (1978) *The Denationalisation of Money The Argument Refined*. London: Institute for Economic Affairs.
4. Конституционная экономика / Баренбойм П., Гаджиев Г., Лафитский В., Май В., Май В. и др. М.: Московско-Петербургский Философский Клуб, 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://philosophicalclub.ru/content/docs/p2/p2.html> (дата обращения: 12.10.2019).
5. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы. М. Таурис Альфа. 1997.,
6. Ostrom E. Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems//*American Economic Review*, June 2010, 100 (3), pp. 641–672.
7. Олсон М. Возвышение и упадок народов. М.: Новое издательство, 2013.

Я.С. Ядгаров
д-р экон. наук, проф.
(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ОРДОКСТИИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПАРАДИГМЫ РАННЕГО НЕОКЛАССИЦИЗМА ДО НОВАЦИЙ РАННЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Исследовательская парадигма классической политической экономии (исторически сформировавшаяся и базировавшаяся на возникших еще в конце XVII – начале XVIII веков принципах экономического либерализма) вследствие маржиналистской революции 70-х – 90-х гг. XIX века модифицировалась к началу XX столетия в неоклассическую исследовательскую парадигму. При этом обусловившее данную метаморфозу творческое новаторство триумvirата «Маршалл – Кларк – Парето», в духе классиков, проявило себя в безоговорочном принятии «объективных экономических законов» и идей «чистой экономической науки».

Последовавшая вслед за возникновением неоклассической исследовательской парадигмы другая метаморфоза привела к зарождению и формированию к 20-30-м годам XX столетия (благодаря новациям другого общеизвестного триумvirата «Веблен – Коммонс – Митчелл») еще одного направления экономической мысли, ставшего альтернативной уже самому неоклассицизму. Данной альтернативой явилась новая исследовательская парадигма, получившая название институционализм или, что одно и то же, социально-институциональное направление экономической мысли. С тех пор и до настоящего времени в экономической науке, в сущности, доминируют (и одновременно с этим с альтернативных теоретико-методологических позиций противостоят между собой) обе вышеназванные исследовательские парадигмы – неоклассицизм и институционализм.

С учетом вышесказанного цель выполненной работы заключается в историко-экономическом анализе оснований исследовательских парадигм раннего неоклассицизма и раннего институционализма в период их эволюции в первой трети XX века вплоть до мирового экономического кризиса 1929-1933 гг.

Ранний неоклассицизм, как очевидно из трудов его родоначальников, всецело унаследовал ортодоксальные постулаты теоретико-методологических положений своих идейных предшественников – классиков, абсолютизовавших принципы экономического либерализма (*laissez faire*). Проявилось это, в частности, в том, что ранние неоклассики, как и классики, исходили из ортодоксальных сентенций о том, что в хозяйственной жизни всегда и неизменно проявляется обусловленное *смитовской «невидимой рукой»* неотвратимое действие независимых от воли и сознания человека «объективных законов». Об этом свидетельствует, в числе прочего, то, что и те, и другие демонстрировали в своих изысканиях безоговорочную приверженность так называемому «закону Сэя», согласно которому постоянная нейтральность денег, гибкость цен, зарплаты и процентной ставки способны предотвращать общие экономические кризисы. Ведь полагая так, и сам Ж.Б. Сэй и его единомышленники, включая Д. Рикардо и других, утверждали разве что о возможности кризисной ситуации только на уровне отдельных товаров, а не национальной экономики в целом, и по

этой причине трактовали подобного рода события как явления, имеющие всегда временный, автоматически преходящий характер.

Именно вышеуказанные унаследованные от классиков политической экономии ортодоксальные сентенции раннего неоклассицизма стали ключевыми предпосылками, которые обусловили возникновение в первой трети XX столетия такой реальной ему альтернативы, как «институционализм». Но здесь важно отметить о том, что институционализм вобрал в себя лучшие теоретико-методологические достижения, по меньшей мере, двух предшествовавших ему направлений, имея в виду не только неоклассицизм, но и социально-историческое направление или, что одно и то же, «Историческая школа Германии» [4, с. 334]. Например, у неоклассиков адепты институционализма приняли в свой исследовательский инструментарий приверженность математическому аналитическому аппарату и другим маргинальным методическим инструментам экономического анализа, позволяющим выявить тенденции в развитии экономики, оптимизации деятельности ее структур, изменения конъюнктуры рынка. А у немецких исследователей – всестороннее с позиций системного подхода исследование проблемы «социальной психологии» общества в контексте с его исторически сложившимися традициями, обычаями, менталитетом. Очевидно поэтому, характеризуя их новации, В.В. Леонтьев утверждал, что институционалисты «в своей критике количественных аналитических методов в экономической науке продолжили общую линию немецкой исторической школы. Частично это можно объяснить тем обстоятельством, что на рубеже веков влияние немецкой школы в США было столь же велико, а возможно, и более значительно, чем влияние английской [2, с. 71].

Американский триумвират родоначальников институционализма (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У.К. Митчелл), стремясь всесторонне обосновать целесообразность своих реформаторских концепций, направленных на обеспечение государством «социального контроля общества над экономикой», принципиально дистанцировался от смитовских умозаключений ранних неоклассиков о совершенстве рыночного хозяйственного механизма, саморегулируемости экономики и идей «чистой экономической науки». Их творчество обусловило весьма важные характерные черты исследовательской парадигмы «раннего» институционализма. Одна из них вбирает в себя методологическую новацию о том, что движущей силой в хозяйственной жизни наряду с материальными факторами являются еще и правовые, духовные, моральные и другие факторы, которые надлежит рассматривать не в каузальном – причинно-следственном контексте, как у неоклассиков, а историческом. Другая характерная черта очевидна в новой интерпретации «отцами» институционализма предмета изучения этого направления экономической мысли, что позволило им включить в спектр анализируемой проблематики не только экономическую, но и неэкономическую составляющие хозяйственной жизни, обозначить в качестве объектов исследования многообразные не подразделяемые на первичные или вторичные и не противопоставляемые друг другу институты.

Говоря о теоретических новациях раннего институционализма в их сравнении с достижениями раннего неоклассицизма, представляется необходимым обратить внимание на то, что достижениям данной направленности в творчестве институционалистов, в отличие от неоклассиков, характерна всегда и неизменно социальная направленность. Подтверждением тому являются, в частности, такие новации «отцов» институционализма, как социально ориентированные теоретические концепции реформ по демополизации хозяйственной жизни и поддержанию стабильного экономического роста, позволившие им доказательно опровергнуть ортодоксальные сентенции

неоклассиков в области теорий классового анализа механизма распределения доходов, совершенной (чистой) конкуренции, а также затратных версий теории стоимости и других. Вот почему, оценивая новации ранних институционалистов, М. Блауг не просто отдает им должное за их стремление «расширить поле исследования экономической науки», но и особо подчеркивает об их вкладе в совершенствование экономической науки формированием ими таких основных черт исследовательской парадигмы институционализма, отличающих его от раннего неоклассицизма, как [1, с. 657]:

- неудовлетворенность высоким уровнем абстракции, присущим неоклассике, и в особенности статическим характером ортодоксальной теории цен;
- стремление к интеграции экономической теории с другими общественными науками, или «вера в преимущества междисциплинарного подхода»;
- недовольство недостаточной эмпиричностью классической и неоклассической теорий, призыв к детальным количественным исследованиям.

Адепты «раннего» институционализма (в отличие от «ранних» неоклассиков отвергая смитианский тезис о совершенной конкуренции и обусловленном постулатами «чистой экономической наукой» совершенном саморегулирующемся рыночном хозяйственном механизме) придали своим научным изысканиям антимонопольную направленность. Более того, опираясь на идею учета влияния на темпы роста национальной экономики всей совокупности общественных отношений, они, можно сказать, предвосхитили последовавшие позднее новации Дж. М. Кейнса о необходимости государственного регулирования хозяйственной жизни, базировавшиеся, по образному выражению Дж. М. Кларка (1926 г.) на необходимости обеспечить «контроль общества над бизнесом». Уместным в связи с подобными оценками институционализма представляется и суждение Ф.А. Хайека, заявившего в своей книге «Дорога к рабству» о том, что «если монополии в каких-то сферах неизбежны, то лучшим является решение, которое до недавнего времени предпочитали американцы, – контроль сильного правительства над частными монополиями. Последовательное проведение в жизнь этой концепции обещает гораздо более позитивные результаты, чем непосредственное государственное управление» [3, с. 147].

Способствовавшие преодолению ортодоксии раннего неоклассицизма теоретико-методологические новации каждого из течений в рамках раннего институционализма явились неким драйвером качественного обновления экономической науки на всем протяжении прошлого и нынешнего столетий. Так, например, основоположник социально-психологического (технократического) течения этого направления Т. Веблен концептуальному восприятию экономики «ранними» неоклассиками как саморегулирующейся системы противопоставил учение об эволюционной науке. Последняя, по Веблену, призвана характеризовать эволюцию и реформирование общественной структуры как «процесс естественного отбора институтов» в «борьбе за существование» и осуществлять «исследование происхождения и развития экономических институтов», поскольку, вопреки неоклассикам, экономическая система отнюдь не являет собой «самоуравновешивающийся механизм» [Блауг, с. 657]. Не случайно в сценарии вебленовских реформаторских преобразований во главу угла ставится задача по ускорению научно-технического прогресса и решающая роль в оптимизации и повышении эффективности хозяйственной жизни отводится интеллигенции, рабочим и другим участникам сферы «индустрии» с тем, чтобы «индустриальная система» служила не интересам «абсентеистских собственников» (монополистов), а общества в целом.

Глава социально-правового течения институционализма Дж. Коммонс, не приемля ортодоксию раннего неоклассицизма о саморегулируемости экономики и выдвигая концепцию ведущей роли в хозяйственной жизни способных на законодательной основе усилиями «коллективных институтов» создать подконтрольное мнению общества правительство и обеспечивать ее демонополизацию, ратовал в числе прочего о исключительно правовой сущности феномена стоимости товаров. Стоимость, по Коммонсу, не может представлять собой «объективное» как у А. Маршалла, взаимодействие «кривой спроса» и «кривой предложения», базирующихся соответственно не концепциях предельной полезности и предельных издержек; она является юридически согласованным результатом взаимоотношений между «коллективными институтами» – профсоюзами, союзами политических партий, корпораций. Недвусмыслен Дж. Коммонс и тогда, когда, отвергая ортодоксию ранних неоклассиков о непреходящем характере саморегулирующейся экономики, обосновывает, что перманентные целенаправленные правовые реформаторские усилия по демонополизации экономики обеспечат переход к «административному капитализму».

Наконец, проявления преодоления ортодоксии раннего неоклассицизма в новациях лидера конъюнктурно-статистического течения институционализма У.К. Митчелла очевидны в результатах оригинальных исследований, проводившихся в Национальном бюро экономических исследований, которое ему довелось создать и возглавлять. В противовес ортодоксии ранних неоклассиков в данном бюро еще в 20-е годы прошлого столетия осуществляли математическую обработку широкого массива статистических экономических и неэкономических (психологических, поведенческих и других) данных, обосновывали меры государственного вмешательства в хозяйственную жизнь, «малые и большие» циклы бескризисного социально-экономического развития. Митчелловская реформаторская концепция предполагает также создание специального под эгидой государства планирующего органа по осуществлению не директивного (основанного на научном прогнозировании реальных и достижимых конечных целей) планирования.

Литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994.
2. Леонтьев В.В. Экономические эссе. М.: Политиздат, 1990.
3. Хайек Ф.А. фон. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992.
4. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012.

E.G. Ntege

masters information security

(National Research Nuclear University (MEPHI)

Moscow, 115522, Russia)

INSTITUTIONAL ECONOMICS PERSPECTIVES IN AFRICA

Commerce and its costs of exchange depend on the institutions of a country: its legal system, its political system, its social system, its educational system, its culture, and so on. Institutions are human-made constraints that control and direct social order

and cooperation in the behaviour of a set of individuals. Institutions are identified with a social purpose and permanence, transcending individual human lives and intentions, and with the making and enforcing of rules governing cooperative human behaviour. Institutional constraints exist both in formal organizations of government and public service with strictly defined laws and regulations and in the informal customs and social norms that guide behaviours and patterns which are important to a society. “Institutions form the incentive structure of a society and the political and economic institutions, in consequence, are the underlying determinant of economic performance (North 1993)”. The term “Institutional economics” can be referred to a company organisation, society, state that deals not only with money but also the managing of it, goods and services in an economy. Banks, government organisations and agencies, investment funds are all economic institutions [1, p. 12]. This term was announced by Walton Hamilton at an American Economic Association Meeting in 1918. Institutional Economics is at the heart of structure institutions i.e. European Union, African Union, East African commission.

It's hard to believe how important these institutions are when the same society, state or economy has failed to provide you with an education, a job, or the means with which to feed your family [2, p. 20]. There is a vast range of institutions that support societies, incorporating structures that defend property rights and the legal framework, including the judicial system; the political system and the framework within which the government operates; institutions which regulate economic and financial stability; and those that provide social insurance and safeguard security (including the police and military). As such, these institutions make up the fabric within which citizens, businesses, political parties and the economy operate, and provide a framework of rules, social norms and understood processes that are both explicit and implicit.

State institutions are an economy's primary facilitator of social and economic development. Research shows that these institutions can be a major source of growth; effective institutions aid investment in physical and human capital, in research and development, and in technology.

Institutions also have an important redistributive role to play in the economy – they make sure that resources are properly allocated, and ensure that the poor or those with fewer economic resources are protected.

They also encourage trust by providing policing and justice systems which adhere to a common set of laws.

Properly functioning institutions are a signal of a well-managed economy, enabling governments – and businesses – to borrow money more cheaply. In turn, higher growth and lower borrowing costs give governments the resources to spend on social needs as well as on investment into infrastructure, health and education [5, p. 20].

Historically, research has it that the African continent has been largely dismissed as a case of regional economic delinquency, with the levels of growth necessary to reduce poverty and inequality deemed to be consistently unattainable. In the last decade, however, significantly higher levels of economic growth have ushered in a new era to the region, suggesting it may be ripe for a period of rapid development. Hence It becomes more obvious from historical evidence that societies that do well, are well organised societies not just in terms of overall social economic discipline but how their organisations work. e.g. farms, universities, hospitals, schools, as well as how the states, ministries and agencies work. These states not only have good governance, their societies are more than involved in other types of governance capabilities that stir them to development [4, p. 3]. Africa in this respect, is a continent endowed with immense natural and human resources as well as great cultural, ecological and economic diversity but still remains underdeveloped. Recent studies conducted by UN suggest that the majority of the countries which are least developed are in Africa.

Numerous development strategies have failed to yield the expected results. Below are some of the reasons

Stop ongoing massive government spending that fuels a large external deficit, making the currency vulnerable hence prone to weakness. This makes inflation rampant and interest rates volatile.

Corruption where that the government civil servants as their position and authority are abused to change or violate the government rules and circumventing prescribed government procedures for their benefits hence harming the competitive business environment.

Most African nations suffer from military dictatorships, civil unrest and war causing underdevelopment and deep poverty.

Developing countries need to follow more of rules, democracy: What we call good governance. Not only stop at state level but society wise as well as at grassroots. This will stir development in the right direction. A good example is USA, Canada, Japan, China, South Korea. This had stable property rights, a good rule of law and properly working democracy as well as other institutional capabilities.

Without a doubt, there is no clear consensus on what is responsible for Africa's poor economic performance although some studies such Sachs & Warner (1997) and Hoeffler (2002) argue that Africa's poor economic performance can be explained by the same variables that account for the growth performance in other developing countries and that to promote growth in Africa, attention should be given to the basic factors such as investment in physical capital, human capital, population growth and access to modern technologies. Different studies, point out that the accumulation of these factors is likely to be affected by institutional characteristics as seen above such as the distribution of political and civil rights, the quality of the legal system and government effectiveness. Notably, traditional growth models including Koopmans (1965), Cass (1965) and Solow (1956) explain these differences in per capita income in terms of factor accumulation. Similarly, Lucas (1988) and Romer (1986) emphasize that externalities from physical and human capital accumulation could persuade sustained steady economic growth. However, North and Thomas (1973) argue that although innovations and factor accumulation may enhance economic growth, the fundamental explanation of country's comparative economic growth is the differences in institutions. In fact, quality of institutions such as political stability, control of corruption, and regulatory quality and rule of law can significantly influence investments in physical and human capital, technology, and industrial production which in turn lead to economic growth.

References

1. Early 20th-Century American Institutionalism (accessed 01.10.2019).
2. <https://www.coronation.com/personal/articles/2016/july/the-importance-of-institutions/> (accessed 07.12.2019).
3. *Journal of Institutional Economics*; A multi-disciplinary forum for research on economic institutions vol 5 October 2019 (accessed 15.10.2019).
4. <https://carnegieendowment.org/1999/02/26/economic-institutions-democracy-and-development-pub-66> (accessed 16.10.2019).
5. <https://www.globalpolicy.org/social-and-economic-policy/poverty-and-development/poverty-and-development-in-africa>. (accessed 17.10.2019).
6. World development Report; Changing the nature of work. (accessed 17.10.2019).
7. Platteau Jean-Philippe. Institutional obstacles to African economic development: State, ethnicity, and custom. *Journal of Economic Behavior & Organization* 71 (2009): 669-689. (accessed 17.10.2019).

8. Castellano, Fernando Lopez, and Fernando Garcia-Quero. "Institutional Approaches to Economic, Development: The Current Status of the Debate." *Journal of Economic Issues* 46, no. 4 (2012):921-940. (accessed 18.10.2019).

9. Sumner, Andrew. In Search of the Post-Washington (Dis)Consensus: The 'Missing Content of PRSPs. "Third World Quarterly 27, no. 8 (2006): 1401-1412. (accessed 18.10.2019).

10. Tamanaha, Brian Z. The Knowledge and Policy Limits of New Institutional Economics on Development. *Journal of Economic Issues* 49, no. 1 (2015): 89-109. (accessed 18.10.2019).

11. Trulsson, Per. *Strategies of Entrepreneurship: Understanding Industrial Entrepreneurship and Structural Change in Northwest Tanzania*. Linkoping, Sweden: Linkoping University, 1997. (accessed 18.10.2019).

12. Zein-Elabdin, Eiman O. *Economics, Postcolonial Theory and the Problem of Culture: Institutional Analysis and Hybridity*. *Cambridge Journal of Economics* 33 (2009): 1153-1167. (accessed 18.10.2019).

РАЗДЕЛ 3. ДОКЛАДЫ УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ КРУГЛЫХ СТОЛОВ РОССИЯ – КИТАЙ

I. Brikoshina

Ph.D., Associate Professor
(GUU, Moscow)

Yang Liu

(Huanggang Rural Commercial Bank, China)

PENSION ACCUMULATIONS AND THEIR ROLE IN THE FINANCIAL INSTITUTE OF INFRASTRUCTURE PROJECTS

Pension savings are beginning to occupy an increasingly significant position in the Russian economy. They, as a rule, are the main source of liquidity, long money, contributing to the development of long-term projects. According to the Bank of Russia, the structure of investments of non-state pension funds (hereinafter referred to as NPFs) in the capital of Russian companies is as follows: half of the funds go to securities of banks and financial institutions and a quarter to transport and energy, which ultimately increases the cost of pension funds for the real sector.

For the period until 2030, the need to increase investments in various sectors of the infrastructure is estimated at over 100 trillion rubles. Pension reserves and savings invested by Non-state Pension Funds and Vnesheconombank by 2020 may exceed 10 trillion rubles, some of which could be invested in infrastructure projects.

Currently, NPFs and management companies invest pension savings funds in infrastructure projects in two ways. The first – the most common – direct purchase of long-term bonds of companies on the Moscow Exchange.

The second method – while more difficult for the Russian market – is investing in infrastructure projects on the basis of a concession agreement. The mechanism of public-private partnership (PPP) in the form of a concession agreement involves attracting private investment and replacing them with part of the budget financing for the construction of an infrastructure facility.

In accordance with the guidelines developed by the Government of the Russian Federation, each of the projects applying for financing from the funds of the National Wealth Fund (NWF) or pension savings is evaluated, and then, if approved, approved. After that, potential investors analyze projects in terms of the feasibility of investing.

According to the Ministry of Finance of the Russian Federation, currently the list of approved includes 11 infrastructure projects. At the evaluation stage, more than 40 projects, more than 10 of which meet all the necessary requirements and can be considered for financing from pension savings.

There are few projects in which pension savings have already been invested: Central Ring Road (TsKAD), “Highway of Two Capitals”, “Vodokanal-Finance”, “Main Road” and SZKK (North-West Concession Company) and a number of others.

Thus, the share of NPFs in the capital of Russian companies is large and is likely to grow. NPFs are interested in stable long-term investments and are looking for assets for effective investments, including considering companies in the real sector and infrastructure projects.

Conclusions and offers:

1. In the case of the effective use of pension savings as sources of long money for the implementation of infrastructure projects, it is possible to create significant social and economic effects. According to some expert estimates, every dollar invested in

infrastructure contributes to an increase in economic activity by 1-1.60 dollars. GDP growth from infrastructure investments is \$ 1.80 (Organization for Economic Co-operation and Development, 2013).

2. For the implementation of large-scale infrastructure projects in the world, cooperation of funds on mutually beneficial conditions is widely used. The resource potential of the Russian largest funds allows you to conduct your own project expertise and risk assessment, which will also attract other participants for cooperation.

Projects should be large enough, because the procedure for preparing, evaluating, analyzing their management and subsequent control over execution is rather laborious. The lower investment threshold is in the region of a billion rubles, the upper threshold depends on the amount of available funds for a particular NPF. If only one is involved, then it could be 10-20 billion rubles. But several funds may well invest in one concession project, therefore, in fact, there is no upper limit.

3. Of course, as a result of the demographic situation, the current expenses for pensions are growing, and the budget is suffering due to large transfers by the FIU. To reduce the burden on the budget, it is possible to reduce the rate of the rate of insurance premiums to the mandatory funded system without freezing pension savings. A similar policy was pursued in Estonia, Lithuania, Latvia, and Slovakia after the 2008 economic crisis.

4. It is important that the project be integrated into the country's economy. This means that its implementation can contribute to the creation of new jobs and an increase in the quality of life of Russians, as well as generate income for investors and increase taxes to the state treasury. Infrastructure project financing alone should not be an end in itself of pension funds. However, if the interests of pensioners and the state coincide, then such investments are doubly effective.

References

1. On guaranteeing the rights of insured persons in the mandatory pension insurance system of the Russian Federation when forming and investing pension savings funds, establishing and making payments from pension savings funds [Text]: Federal Law dated December 28, 2013 No. 422-ФЗ (as amended on December 30, 2013 .2015 No. 421-ФЗ) // Meeting of the legislation of the Russian Federation. – 2013. – No. 52 (part I). – Art. 6987; 2016. – No. 1 (part I). – Art. 41.

2. Ignatenko, A. A. Market of accumulative pension insurance: status and prospects [Text] / A. A. Ignatenko, L. Yu. Piterskaya // Theoretical and applied aspects of modern science. 2015. No. 9-6. S. 64-67.

3. Istomina, N. A. Investment policy of private pension funds: theoretical aspect [Text] / N.A. Istomina // Finance and credit. 2013. No. 33 (561). S. 64-69.

4. Koibaev, V. T. Experience of foreign countries on the path of reforming the pension system of the Russian Federation [Text] / V. T. Koibaev, A. V. Savtsova // Bulletin of the North Caucasus Federal University. 2015. № 1. S. 114-120.

5. Linev, I. V. Investment of pension savings in public-private partnership facilities [Text] / I. V. Linev // Modern Economics: Problems, Trends, Prospects. 2014. No. 11. S. 28-38.

6. Orlov, S. N. Investment potential of the pension system of the Russian Federation [Text] / S. N. Orlov, A. P. Shemetov // Zauralsky Scientific Bulletin. 2013. No. 2 (4). S. 17-22.

7. Trubin, V.V. Experience in implementing infrastructure projects of public-private partnerships in the social sphere [Text] / V.V. Trubin, L.V. Zhuravleva, O.V. Korableva // Financial Journal. 2014. No. 4. S. 144-154.

8. Fedorova, E. A. Analysis of factors affecting the efficiency of public-private partnerships in Russia [Text] / E. A. Fedorova, S. E. Dovzhenko, V. A. Gurina // Financial analytics: problems and solutions. 2013. No. 13 (151). S. 2-15.

M.N. Guseva

Doctor of Economics, Prof.

(GUU, Moscow)

Gan Jun

(Xianyang Rural Commercial Bank, China)

BANKING SERVICES MARKETING FEATURES

A distinctive feature of the development of the Russian economy is the formation of the banking sector, taking into account the principles and methods of marketing.

As the financial services market becomes saturated and competition between various entities of the banking sector intensifies, the role of choosing effective marketing measures for achieving market success and creating a strong competitive position for the credit institution is becoming increasingly important.

The increase in advertising costs for attracting funds of the population indicates growing problems with liquidity and crisis expectations, experts say. A similar trend was observed in 2008, when 18% of the advertising budget of banks was spent on promoting offers on deposits and deposits. In 2009, advertising costs increased to 26%, as the crisis emerged from the crisis, advertising costs decreased to 9%.

The constant growth of advertising costs in the banking sector for various advertising distribution channels (for example, the promotion of deposits in advertising budgets has grown significantly). This part of the "non-production" costs, which include advertising costs, arises as a result of the loss of effectiveness in managing the bank's marketing activities and leads to a decrease in its profitability. Moreover, they are quite difficult to identify, translate into measurable quantitative indicators and develop measures to form an effective system of marketing management in the bank.

Analyzing the data obtained in the course of marketing research, information from open sources, publications of recognized experts in the field of banking management and marketing, we can formulate the main reasons for the loss of effectiveness of management of financial institutions in Russia:

1. loss of paid time for employees on unproductive activities. In one form or another, this type of loss occurs in any organization and can reach (for example, among middle managers) more than 50% of the personnel time;

2. Losses due to suboptimal process chains. This type of loss is present in almost any organization. For these reasons, on average, the organization loses about 35% of the working time of the employees involved, and this can lead to an increase in the cost of one transaction up to 100%;

3. losses due to poor-quality, poor provision of services. On average, an organization loses 50% of employee's time from this type of loss, and the transaction costs twice as much;

4. losses due to inefficient use of the potential of employees and their insufficient qualifications. For this reason, the organization on average loses about 60% of the staff's time, and transactions are becoming more expensive up to 80%;

5. loss of time, money, customers as a result of the absence or duplication of certain processes in the organization. Losses account for about 15% of employee time losses and it is also possible to double transaction costs;

6. Losses due to customers leaving, incorrect work with suppliers. More than half of organizations face this type of loss, which leads to a rise in the cost of transactions from 20 to 45%;

7. Losses due to mismatch of information systems and technological infrastructure with business needs. This type of loss is present in many organizations. The magnitude of losses for each organization is very individual, but their value both in human hours and in monetary terms is commensurate with most of the types of sources of losses presented above.

What threatens the loss of marketing effectiveness for the bank.

Firstly: the loss of competitiveness, due to inattention to the results of research in the case when the product is developed, and the demand for it has not yet been formed. As a result, having incurred expenses, the organization does not receive the expected level of income (or does not receive income at all).

Secondly, the orientation toward not fully satisfying needs does not prevail over the desire to maximize profits at any cost, which leads to time delays in the process of providing the service due to the non-optimal process, excessive control, dilution of responsibility and execution, loss of time in poor horizontal connections between units and in conflict resolution.

- increase customer service time, reduce their satisfaction;
- increasing the unproductive burden on line managers who are forced to spend their time resolving conflicts, analyzing control results and analyzing customer complaints;
- reducing the productivity of personnel wasting time on downtime; escalation of problems to the leadership level: clarification of their position to interested parties, acceptance and settlement of complaints from customers.

As a result, all this leads to an increase in the cost of servicing, a decrease in profits, an increase in customer dissatisfaction, and an increase in the cost of attracting new ones.

Thirdly, due to the presence of surplus stocks (for example, advertising products) and unreasonably high headcount:

- incomplete workload, downtime, non-production costs for paying for the Internet, telephone communications, depreciation of equipment;
- an increase in the costs of production, acquisition, storage of tangible assets that are not involved in the production process.

As a result, the presence of excess stocks leads to an increase in costs, a decrease in staff motivation.

6. The provision of low-quality services, the lack of control directly at the workplace, the lack of a quality management system (QMS), regular monitoring of results, analysis of customer satisfaction, and insufficient qualifications of employees lead to:

- the cost of eliminating customer complaints not at the time of their inception, which can be resolved quickly and cheaply, but after the provision of the service and the formed negative attitude of the customer;
- expenses for the maintenance of qualified personnel responsible for conducting investigations and the elimination of comments after a client's request;
- the risk that the client does not compensate with money for complaining to the territorial administration of the Central Bank of the Russian Federation

and the need to regulate relations already with the Central Bank of the Russian Federation;

- excessive advertising costs to overcome the negative image;
- the costs of overcoming a negative attitude towards the bank among potential customers.

The provision of low-quality services ultimately leads to increased costs, lower profits, reduced competitiveness and attractiveness of the organization for customers.

7. The incomplete use of the potential of employees, including the incorrectly constructed interaction between them, leads to such consequences as:

- lower incomes due to not fully utilized staff capabilities;
- the cost of training staff with skills that other employees in the organization already have;
- the cost of training and recruiting new staff to replace the retiring employees who found a more interesting job for themselves, most fully covering their interests;
- reduction of staff motivation, which will need to be overcome, increasing the cost of this;
- the costs of the paid time of the organization's managers to resolve complex personal conflicts between subordinates;
- the emergence of a negative attitude of staff towards the company to be abandoned, which results in an increase in risks associated with the leak of confidential information, the withdrawal of key employees, partners and customers, increased costs for finding and attracting new staff.

8. Unreasonable movement of employees in units, positions, tasks, territorial units causes:

- excessive costs of training employees with skills that they do not have time to fully use for the benefit of the organization;
- the costs of moving, traveling, living, renting premises and housing;
- a decrease in staff motivation, which will need to be overcome, increasing moral and material compensation.

As a result, there is an unjustified increase in costs and losses, a decrease in staff motivation.

9. Loss of customer time during maintenance, time spent waiting when contacting the organization for information / service are the reasons:

- reduction of customer loyalty, which will need to be overcome, increasing the cost of this;
- rising costs for attracting new customers and overcoming the initially negative perception among potential customers.

As a result, costs are rising, a negative image of the organization is being formed.

10. Losses as a result of errors when working with suppliers, the adoption of incorrect management decisions lead to:

- excessive costs when concluding contracts;
- additional costs for selecting new suppliers and fixing losses from working with incorrectly selected suppliers;
- additional costs for the implementation of initially unplanned activities when working with suppliers;
- incurred losses from the severance of relations, non-fulfillment or incomplete fulfillment of obligations by the supplier;
- an increase in the tax burden due to inopportune documents being processed for allocation to cost.

As a result, an increase in costs occurs, organization plans are frustrated, and it becomes necessary to plan additional work to eliminate the consequences of losses from suppliers.

11. Loss of customers as a result of dissatisfaction with the proposed quality of service, existing product offer, product conditions entails:

- increased costs for finding and attracting new customers;
- shortfall in profit due to the rupture of existing contracts with the client;
- excessive costs to overcome the initially negative perception among potential customers and the negative image of the organization in the business environment;
- dissatisfaction of managers to attract customers and partners, which leads to a decrease in their motivation and even the transition to competing organizations.

As a result, loss of customers leads to increased costs, lower revenues, the formation of a negative image of the organization.

Estimated Losses

It should be noted the heterogeneity of the presence of sources of losses in financial institutions. In each organization, losses can manifest themselves in different ways, resulting in losses of various sizes.

An example of this kind of loss is the incomplete or inefficient use of employees' working time to fulfill those responsibilities for which the organization pays them wages.

But the increase in the real cost of the operation is not only due to loss of time during inefficient work of personnel. Loss of time and inefficiency of staff lead to losses of the organization from customer dissatisfaction, errors in working with partners and contractors, customer care.

What do we offer

In order to increase the effectiveness of the organization, it is necessary to carry out a number of activities.

First of all, it is necessary to search and evaluate the sources of costs, their severity for the organization.

The next step is to analyze the causes, sources of losses and unreasonable costs in the regular activities of units.

Based on the analysis of the causes and estimation of the cost of losses, you can make a list of measures aimed at eliminating the most dangerous sources of losses for business, as well as outline ways to improve the efficiency and effectiveness of the organization.

To solve this problem, the following steps are taken:

- collection of information over a period of time about all operations performed by the unit;
- analysis of the processes in the organization "as is", familiarity with the functions performed by the unit;
- analysis of customer satisfaction;
- conducting marketing research of a competitive position;
- interviews with staff of the organization;
- determination of the value created by each operation of the unit for the end user;
- conducting an IT audit;
- calculation of the amount of organization losses from each of the identified sources of losses;
- analysis of the causes and search for sources of losses, development of proposals to improve efficiency;

- assessment of the cost of work to reduce losses;
- development of a work schedule for the implementation of measures to improve operational efficiency;
- implementation of changes;
- analysis of the effectiveness of measures taken.

The result of the measures taken should be an actual change in the work of the company's employees at the operational level, aimed at improving customer service and at the same time reducing the operating costs of the organization.

Measures to improve the management of marketing activities of the bank are universal. But, like all universal tools, they require "tuning" and "fitting" for each project. In each case, a separate program of action should be drawn up to identify and further complete or partial reduction of the identified loss of effectiveness.

The program should include several stages and act in the organization for a sufficiently long time. A long-term program is necessary in order to be able to influence the root causes of the identified loss of effectiveness, to make changes to the corporate culture of the organization.

However, do not forget that this tool is not a panacea. He will not be able to "cure" the organization if it has problems in relationships in the team (corporate culture of the organization) or serious flaws in strategic management or organizational structure.

It is advisable if the organization takes a course to increase its effectiveness and efficiency, look carefully whether it will be sufficient to increase the efficiency of only the operational level.

В.В. Дегтярёва

канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

He Tao

Хэ Тао

(Сельский Коммерческий Банк, Реньши, КНР)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МЕТАЛЛОТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сегодняшнее состояние российской экономики определяет тенденция изменений в структуре использования сырья. В отличие от преваляровавшего ранее экстенсивного пути развития экономики, не принимавшего во внимание себестоимость получаемых товаров, новое время жестко диктует необходимость использования современных достижений мировой науки и промышленности в области материалов и технологий [1]. Металлургическая отрасль не составляет исключения.

Рынок металлоторговли никогда не был легким, а в последнее время ситуация на нем становится все более сложной. Проблема заключается в высокой степени хаотичности рынка. Изучив проблемы машиностроительной отрасли и нефтегазодобывающей отрасли [2, 3], можно выявить схожие. Причин тому несколько:

- нарастающая конкуренция торговых домов и сбытовых сетей заводов-производителей;
- большое количество металлоторговых компаний, действующих на рынке;

- отсутствие у подавляющего числа компаний, как у заводов, так и у торговых фирм, четкой стратегии развития сбыта;
- нестабильность потребительского рынка и отсутствие четких прогнозируемых перспектив роста потребления.

Что же ждет металлоторговлю в ближайшие один два года? Сильные компании, успевшие за прошедшие годы наработать финансовый и коммерческий капитал, будут вести агрессивную политику: продолжат укрупнение, расширяя ассортимент, осуществляя комплектацию, оказывая дополнительные услуги, открывая филиалы в регионах. Эти компании тяготеют к идее создания сети крупных складских комплексов с большими товарными запасами и разнообразным сервисом, как в Москве, так и в регионах.

В настоящее время эта группа компаний предпринимает значительные усилия по отработке схемы сервисного металлоцентра, руководствуясь принципом «если у «них» (Германия, Франция, Япония) работает, то чем мы хуже». Эта схема, вероятно, имеет будущее (правда, для очень небольшого количества компаний), она интересна потенциальным клиентам широким ассортиментом и высоким уровнем сервиса. Однако она имеет ряд недостатков, которые могут свести на нет кажущуюся эффективность:

- сложность привлечения больших финансовых ресурсов (запас металла на складе в 2,5–3 и более раз должен превосходить объем ежемесячных продаж), притом, что российские заводы-производители пока не готовы кредитовать торговлю на 3 месяца;
- серьезные финансовые вложения в современное техническое оснащение складов с длительным сроком окупаемости, переоборудование имеющихся и, возможно, покупка новых площадей;
- необходимость очень жесткой закупочно-финансовой политики, постоянной координации огромного объема наличного металла и поддержания высокого уровня продаж по позициям для избегания неконтролируемого увеличения складских запасов. Это требует содержания большого штата квалифицированного персонала, что, понятно, не отражается положительно на издержках;
- высокая чувствительность к колебаниям спроса на внутреннем рынке и изменениям финансово-экономической ситуации на экспортных рынках; как следствие – провалы по доходности, а то и просто банальный дефицит;
- сложность, а порой и невозможность точечной работы с мелкими клиентами, выдвигающими специальные требования к металлу.

Рассматривая данный вариант развития торговых компаний, необходимо отметить и такой важный момент: сама идея оказания услуг на складе, конечно, выглядит заманчиво и цивилизованно, но ее востребованность в широком масштабе все-таки вызывает большие сомнения.

Крупный и средний потребитель не нуждается в сервисе – многие машиностроительные предприятия имеют собственное простаивающее оборудование и дешевую рабочую силу, а мелкий потребитель сегодня не готов нести расходы, адекватные сервису. Попытки же торговых фирм «подтягивать» смежные проекты, такие как изготовление металлоконструкций, доленое участие в строительном бизнесе, торговля машиностроительной продукцией, не приносят заметных прибылей и, зачастую, являются способом протестировать возможность частичного сворачивания и переориентации бизнеса на случай дальнейшего ухудшения ситуации.

Исключением, пожалуй, являются только центры по изготовлению гнутых оцинкованных профилей, но их, видимо, уже можно рассматривать не как

сервисные центры, а как производственные предприятия, выполняющие достаточно сложную производственную функцию.

Говоря о торговых домах или торговых компаниях заводов-производителей, нельзя не заметить, что их все больше интересует сектор рынка, традиционно занимаемый коммерческими компаниями. Долго существовало мнение, что крупные заводы довольствуются экспортными поставками и системно-отраслевым внутренним рынком, а остальное отдано торговым фирмам. Сегодня в сферу интересов металлургических заводов попал и относительно мелкий потребитель, то есть сектор рынка, где потребитель всегда покупал и готов покупать металл по цене выше заводской. Завоевать этого потребителя заводы собираются с помощью сети металлобаз (наиболее удачные примеры: Северсталь-Инвест, Магма-трейд), открываемых в различных регионах России (причем не только в традиционно денежных и промышленно развитых). Учитывая тот факт, что за такой новой сбытовой сетью стоят мощные потенциальные инвесторы, которым не составит особого труда вложить несколько миллионов долларов в сервисный центр действительно европейского уровня [4], сегодня именно она наиболее вероятная и серьезная угроза жизнедеятельности металлоторговца.

В последнее время наметилась и все больше приобретает популярность другая тенденция, в большей степени характерная для некрупных заводов: сращивание в том или ином виде коммерческих металлоторговых компаний с заводом-производителем. Данная тенденция прослеживается и в других отраслях, например, в электроэнергетике [5, 6]. Здесь есть несколько вариантов – от дружественных слияний и поглощений до фактического превращение металлоторговой фирмы в сбытовой отдел металлургического завода.

Для ряда компаний описанная ситуация уже реальность, другие поняли неизбежность происходящих сегодня процессов уже давно и поэтому, руководствуясь принципом «спасение утопающих – дело рук самих утопающих», начали наряду с финансовым, кадровым, коммерческим укреплением своего бизнеса достаточно бесхитростный процесс, называемый «объединение». Причем не объединение финансовых или коммерческих потоков [7], а объединение по интересам в надежде разрешить хотя бы часть своих проблем, руководствуясь при этом стандартной логикой «вместе мы – сила».

Литература

1. Дегтярёва В.В. Формирование организационного механизма управления воспроизводством инноваций для обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2009.
2. Дегтярёва В.В. Проблемы и перспективы инновационного развития отрасли машиностроения в период санкций и импортозамещения // Актуальные проблемы управления – 2016. Материалы 21-й международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО "Государственный университет управления". М.: Государственный университет управления, 2016. С. 88-90.
3. Линник В.Ю., Линник Ю.Н. Барьеры на пути инновационного развития научно-исследовательских организаций нефтегазодобывающей отрасли // Вестник университета. 2018. № 12. С. 37-42.
4. Шарипов Ф.Ф. Максимов Д.К. Источники финансирования инфраструктурных проектов // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 28. С. 304-311.
5. Гибадуллин А.А. Инвестиции в электроэнергетике // Инженерный вестник Дона. 2012. № 2(20). С. 702-705.

6. Камчатова Е.Ю. Государственная поддержка устойчивого развития энергетического комплекса в инновационной сфере // Транспортное дело России. 2015. № 5. С. 96-99.

7. Давнис В.В., Тинякова В.И. Модели портфельного инвестирования в финансовые активы: учебное пособие для слушателей магистерских программ / В. В. Давнис, В. И. Тинякова. Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2010. 112 с.

M. Dyakonova

Cand. watered sciences

(GUU, Moscow)

Zhong Hongtao

(Xiaogan Rural Commercial Bank, China)

ECONOMIC COOPERATION OF RUSSIA, CHINA, AFGHANISTAN

The interaction of Russia and China in the modern system of international relations is carried out on a global and regional scale, not only on a bilateral basis, but also when working in international organizations. The joint international partnership between our countries is developing thanks to the Treaty of Good Neighborhood, Friendship and Cooperation concluded in 2001 [3]. The region of Central Asia, and Afghanistan in particular, seems to be the most interesting and least studied in the light of Russian-Chinese relations. Therefore, I would like to dwell in more detail on the search for a solution to the problems of this region by Russia and China. The main points of contact in Afghanistan are: the terrorist threat from al-Qaeda and the Taliban, and nowadays from the spread of the ISIS organization (banned in the Russian Federation), drug trafficking, separatism, the unstable political and economic situation in the region as a whole. The Russian Federation and the People's Republic of China are analyzing the situation within the framework of such organizations as the SCO, CSTO, BRICS, and during the implementation of the Silk Road Economic Belt (SREB) project. The interests of major powers in this region are obvious: the convenient geographical location of the Islamic Republic of Afghanistan, the intersection of important transport routes, deposits of natural resources. At the same time, threats emanating from its territory are a destabilizing factor that does not allow neighboring countries or major powers to independently resolve these issues without the help of the international community and cooperation. Russia and China are paying increasing attention to Afghanistan and the Central Asian region and continue to strengthen their presence. Moreover, one of the points of the "foreign policy doctrine" of Afghanistan, adopted back in 2008, states the need for a "friendly policy based on cooperation with major regional powers, in particular with India, China and the Russian Federation" [2, p. 104]. Being one of the main participants in the Shanghai Cooperation Organization in the fight against terrorism, separatism, the Russian Federation and China will play a key role in resolving the situation in Central Asia, and in particular in the Islamic Republic of Afghanistan, after the withdrawal of coalition forces. However, the withdrawal of US coalition forces from Afghanistan has not yet been discussed. Nevertheless, despite the cooperation between Russia and China in stabilizing the situation and resolving problems in Central Asia and the Islamic Republic of Afghanistan, the Russian Federation and China are pursuing their personal goals in this region.

The People's Republic of China and the Islamic Republic of Afghanistan have a common border of 92.45 km. The Xinjiang Uygur Autonomous Region is located on the

Chinese side, and Badakhshan Province is located on the Afghan side [2, p. 98]. The presence of a short section of the border in remote mountainous areas is not an obstacle for the Uyghur separatist groups, which, presumably, have links with anti-government armed groups in the IRA and are being recruited by the "Ishilovites". This area is of particular importance for China in establishing relations with Afghanistan, as there is an additional opportunity to fight with the Uyghur separatists and nationalists, which are supported by radical Islamists. Another important and promising area for China is the presence in the Islamic Republic of Afghanistan of deposits of natural resources such as gold, copper, lithium, uranium, cobalt, and iron. However, the main problem for the development of these deposits is the high terrorist danger and instability in the country. Therefore, Beijing is afraid that investments in projects in Afghanistan, where the difficult security environment may not be returned (lost). So, in recent years, Chinese companies have begun to make large investments in the Islamic Republic of Afghanistan to develop the Ainak copper deposit in the Afghan province of Logar, which is the most profitable investment project. The Chinese company China Metallurgical Group Corporation won the tender for the extraction of copper in the spring of 2007, but the Chinese cannot begin to seriously develop it due to military threats [4,5]. Since Afghanistan since ancient times has been a profitable geostrategic territory for laying transport corridors, this circumstance is also favorable for China for the implementation of the largest project of our time on the Silk Road Economic Belt. And the passage of transport communications through Central Asian states and their branches to Afghanistan will enable China in the future to get even closer to the mineral deposits of this region. This will increase employment by using cheaper labor. In this direction and in the future, Beijing is actively developing its central and western regions in order to create the appropriate infrastructure. Along with the fact that Afghanistan has accumulated considerable experience in participating in trans-regional economic projects, the IRA is each time trying to step up its efforts to strengthen cooperation with neighboring countries, including with states located in post-Soviet Central Asia. Thus, the Chinese strategy of the New Silk Road can become the most promising trans-regional projects for the Islamic Republic of Afghanistan itself. Since this project is beneficial to both parties, within the framework of this program, Beijing brought its railway communications closer to the infrastructure of Afghanistan. In May 2016, during the visit of Abdullah Abdullah to the PRC, two cooperation agreements were signed between Afghanistan and China. The meeting between the head of the executive branch of Afghanistan, as well as Foreign Minister Salauddin Rabbani, with Chinese Prime Minister Li Keqiang and Foreign Minister Wang Yi resulted in the signing of an agreement on technical cooperation, production and export of Afghan saffron, and a memorandum of understanding was signed on the New Silk Road [1].

It should be noted that the establishment of peace in the Islamic Republic of Afghanistan, the preservation of sovereignty, territorial integrity and economic development of the country are the primary foreign policy directions for Kabul for the Russian Federation. Russia simultaneously with China is providing military assistance in the framework of military-technical cooperation (MTC). It can be noted that Russia's role on some issues in Afghanistan and the Central Asian region compared with China has lately lagged behind the efforts made by Beijing. In our opinion, this cannot be allowed and should be more actively involved in the political and economic spheres on the territory of the Central Asian region. As one of the attempts not to miss the situation in the region, Moscow is holding a conference on the Afghan settlement on April 14, 2017. Despite the above security problems in the territory of the Islamic Republic of Afghanistan, the difficult political, economic, sociocultural situation in this country, positive trends in the joint actions of the Russian Federation and the People's Republic

of China are obvious. And Afghanistan is an important milestone in the interaction between China and Russia, despite the differences in the interests of our two countries.

References

1. Afghanistan and China signed two cooperation agreements [Electronic resource]. URL: // <http://afghanistan.ru/doc/97914.html> (Date of access: 05/18/2016).
2. Dyakonova M.A. The modern foreign policy of the Islamic Republic of Afghanistan. Dis. ... cand. watered sciences. Pyatigorsk: Pyatigorsk State Linguistic University, 2014. 165 p.
3. Press statement and answers to questions at a joint press conference with President of the People's Republic of China Jiang Zemin [Electronic resource]. URL: // <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/21288> (Date of access: July 16, 2001).
4. Panfilova V. China played the "Afghan domino" [Electronic resource]. URL: // <http://afghanistan.ru/doc/77075.html> (Date of access: 08/11/2014).
5. Sharipov F.F., Dyakonova M.A. Prospects for the New Silk Road. China and Afghanistan // Abstracts of the XXII International Scientific Conference "China, Chinese Civilization and the World: History, Present, Prospects." Moscow, October 12–13, 2016 M.: IFES RAS, 2016. S. 68-70.

Е.Ю. Камчатова

д-р экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

Се Ли

(Сельский Коммерческий Банк Санься, КНР)

АНАЛИЗ ПРОГРЕССИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДОБЫЧИ РЕСУРСОВ В ЭНЕРГЕТИКЕ

Технологии повышения извлечения ТРИЗ являются предметом исследования как в России, так и за рубежом, в связи с ухудшения ресурсной базы углеводородов и перспективой увеличения доли ТРИЗ. Исследования показывают, что ТРИЗ или нетрадиционная нефть, в настоящее время вовлечены в производственный процесс. Согласно данным, Института энергетических исследований РАН объемы мировой добычи нетрадиционных нефтей составляют порядка 424 млн. т, что соответствует 9% от общего объема мировой добычи жидких углеводородов [5]. При этом более 90% такой нефти добывается на американской территории, преимущественно в Северной Америке, где объемы добычи нетрадиционной нефти составили 350 млн т. в 2017 году.

Если ранжировать методы добычи по значению КИН, то на втором месте могут быть методы теплового воздействия на пласт, которые в зависимости от технологии могут иметь коэффициент извлечения до 60% [2]. В целом тепловое воздействие на пласт рассматривается как один из методов увеличения добычи (МУН) и впервые был апробирован на традиционных нефтяных месторождениях, однако широкого распространения не получили из-за недостаточно высокого прироста нефтеизвлечения по сравнению с традиционными методами разработки.

Данный метод на примере месторождения в Кувейте, где в качестве источника тепла выступала солнечная энергия, позволяет сэкономить 75%

топлива, используемого для генерации пара. Было также отмечено, что при генерации пара с помощью солнечной энергии может быть использована вода низкого качества, в отличие от традиционного способа генерации пара. Ограничением для методов теплового воздействия является глубина залегания запасов, которая должна составлять не менее 200 метров. В мировой практике данный метод распространен ограниченно и по итогам 2017 года он обеспечил добычу порядка 15 млн. т добычи нефти в мире [2]. Так же перспективным методом для разработки месторождений является внутрипластовое горение, которая основана на инициации и поддержании процессов горения углеводородов внутри пласта при помощи закачки окислителя (воздух, кислород) [3]. Процессы горения обеспечивают разогрев пласта, крекинг тяжелых фракций, повышение внутрипластового давления и подвижности нефти. Данный метод добычи ТриЗ должен обеспечить КИН до 50%, однако опыт его практического применения в промышленных масштабах на текущий момент отсутствует, и технология находится в ранней стадии развития.

Добыча ТриЗ в месторождениях тяжелой нефти и нефтяных битумов может осуществляться методом холодной добычи тяжелой нефти с песком. Он включает в себя намеренную инициацию притока песка при закачивании скважины с образованием сети высокопроницаемых червоточин в призабойной зоне пласта, поддержание притока песка и использование методов отделения песка от нефти и газа на поверхности. Данный метод используется в промышленной добычи нефти в Канаде, но объемы добычи невелики и по итогам 2017 года составили 12 млн. т. Несмотря на невысокую энерго- и трудоемкость метода, его использование дает невысокий КИН = 10-20%. Преимуществом метода является меньший экологический ущерб чем при использовании карьерной добычи, глубина залегания нефти может достигать 800 м.

Наряду с прогрессивными методами добычи ТриЗ в практике мировых стран по объемам добычи нефти широко используются методы увеличения нефтеотдачи (МУН). Инновационные технологии в разработке нефтяных месторождений с применением МУН необходимы для повышения или поддержания стабильного уровня добычи нефти, а следовательно, нефтегазовая промышленность должна сосредоточить внимание на разработке новых технологий для повышения нефтеотдачи в настоящем – через исследования и технологические инновации [1, 4]. В мировой практике используются химические МУН, а также МУН с применением наночастиц. За последние десятилетия были тщательно исследованы три основных класса химических веществ, используемые в химических МУН – поверхностно-активные вещества, полимеры и щелочи.

Исследование вклада нанотехнологий в повышение нефтеотдачи (МУН) привело к нескольким выводам, которые важны с точки зрения понимания эффекта, который могут оказывать нанотехнологии на развитие нефтедобывающей промышленности:

1. Наночастицы могут резко увеличить добычу нефти через улучшение как свойств закачиваемой жидкости (повышение вязкости, плотность, снижение поверхностного натяжения, улучшение теплоемкости), так и свойства взаимодействия с текучей средой (изменение смачиваемости и коэффициента теплопередачи).

2. Наночастицы были разработаны для различных применений в области разработки месторождений и МУН. Использование наночастиц для улучшения нефтеотдачи возможно благодаря их небольшим размерам по сравнению с размерами устьев пор; поэтому они могут легко перемещаться в пористых породах без серьезного влияния на проницаемость.

3. Использование наночастиц в интервале от 1 до 100 нм открывает путь для тепловых, оптических, электрических, реологических и межфазных свойств, которые конечно же полезны для добычи остаточной нефти из поровых пространств размером от 5 до 50 мкм.

Анализ прогрессивных технологий добычи ТрИЗ и методов повышения извлечения нефти в зарубежной практике позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, мировой практике, в частности в Канаде, активно апробируются и вводятся в промышленное производство технологии ТрИЗ с различным уровнем КИН, выбор которых зависит от типа нефти и глубины её залегания, а также экономической целесообразности её добычи. Во-вторых, широко используются химические МУН и МУН с использованием нанотехнологий. Нанотехнологии доказали свою применимость во множестве различных технологических и исследовательских областях, в том числе они имеют высокий потенциал для применения в нефтяной промышленности.

Литература

1. Дегтярёва В.В. Инструменты инновационного развития предприятий реального сектора экономики в современных условиях // Актуальные проблемы управления – 2018 Материалы 23-й Международной научно-практической конференции. М.: Государственный университет управления, 2018. С.10-13.

2. Гибадуллин А.А. Техническое перевооружение производственного комплекса электроэнергетики // Вестник поволжского государственного университета сервиса. серия: экономика. 2013. № 5(31). С. 7-15.

3. Линник В.Ю., Линник Ю.Н. Барьеры на пути инновационного развития научно-исследовательских организаций нефтегазодобывающей отрасли // Вестник университета. 2018. № 12. С. 37-42.

4. Овакимян А.С., Саркисян С.Г., Зироян М.А., Тинякова В.И. Проектирование систем принятия решений, функционирующих в условиях неопределенности // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 9(57). С. 20-28.

5. Шарипов Ф.Ф. Экосистема угольной промышленности РФ. 2019. Вып. № 43. С.185-189. Изд. Агентство печати «Наука и образование».

И.А. Ковалева

*канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)*

Ян Ган

(Сельский Коммерческий Банк, Хунху, КНР)

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Менеджмент современных компаний выделяет корпоративную культуру как инструмент управления, призванный обеспечить преимущества, необходимые для успешной конкуренции, как инструмент стратегического развития бизнеса и формирования имиджа компании [1]. Таким образом, корпоративную культуру рассматривают как нематериальную основу конкурентоспособности международной компании, и поэтому ее роль в общей стратегии развития продолжает расти. В результате последовательного формирования целостной

системы взглядов, которая формируется из личной внутренней культуры каждого сотрудника возможно создание конкурентоспособной организации, имеющей индивидуальность и общие ценности [3]. В системе управления человеческими ресурсами международной компании корпоративная культура позволяет решать важные управленческие проблемы:

- устранять или минимизировать культурные коммуникационные барьеры и непредвиденные трудности, которые возникают в процессе деловых контактов с представителями других культур,
- устранить различие в стилях управления, различие методов постановки целей и принятия решений,
- сглаживание конфликтных ситуаций, связанных с различиями в системе мотивации и стимулирования.

В процессе формирования и развития корпоративной международной культуры используют обычные (обряды, церемонии, ритуалы, рассказы) и специфические инструменты (универсальную систему знаков и символов, систему неформальных коммуникаций, постоянное чередование руководящих работников и совместное обучение сотрудников компании). Эффективными способами организации корпоративной культуры в международных компаниях являются: наличие интернационального совета директоров, регулярные международные встречи, международный обмен персоналом, формирование многонациональных команд для решения общих задач компании, а также увеличение количества иностранных работников в штаб-квартире.

Развитие положительных тенденций корпоративной культуры позволяет повысить управляемость компанией и эффективность ее деятельности даже в условиях неопределенности внешней среды, ускорить процесс адаптации к постоянно меняющемуся внешнему окружению [1]. А так как поставленные цели компания может достичь только при условии эффективного взаимодействия с внешним окружением, именно корпоративная культура является действенным инструментом, при помощи которого компания сможет обеспечить стабильное развитие, сохраняя конкурентоспособность даже в период экономического кризиса.

Выделяют три объекта воздействия корпоративной культуры. Первый объект воздействия – все бизнес-процессы, включая коммуникационные взаимодействия, процессы принятия решений, в том числе в области развития карьеры и социализации. Второй объект воздействия – это организационное поведение, которое определяется поведением работников (формальные и неформальные отношения, отношение к компании, приоритетность интересов, склонность к коллективизму или к индивидуализму и т.п.), аспектами мотивации (поощрения, вознаграждения, карьерный рост и т.п.), особенностями социально-психологического климата (условия труда, значимость статуса, наличие конфликтов, частота конфликтных ситуаций и т.п.), особенностями поведения группы (лидерство, отношение к власти, ролевые отношения в коллективе, сотрудничество и т.п.). Третий объект влияние корпоративной культуры – имидж и репутация самой компании, а также производимой ею продукции.

Следует отметить, что основными звеньями корпоративной культуры являются ценности и нормы, они призваны задавать вектор деятельности [2]. Ценности складываются постепенно, передаваясь от одного поколения работников другому, формируя корпоративную память компании, отражают индивидуальность компании и ее уровень развития в процессе взаимодействия как внутри компании, так и во внешней среде. Обычаи и традиции, как правило, не формализуются, поэтому относятся к виду неформальных институтов. Корпоративные ценности формализованы, если они прописаны в корпоративном

кодексе поведения – тогда они представляют формальный вид института. Таким образом, кодекс диктует общие нормы управления – принципы корпоративного поведения, например, компромисс интересов, легальная конформность, комплементарность. В любом случае корпоративная культура, в основе которой заложены определенные ценности, разделяемые сотрудниками компании, способствует достижению социального (повышение материального уровня жизни, культурного уровня развития, уровня профессиональной квалификации, а также улучшения условий труда), и экономического эффекта (повышение производительности труда, прост прибыли и повышение уровня рентабельности).

Подводя итоги, можно сказать, что корпоративная культура важный инструмент в конкурентной борьбе международной компании, так как позволяет эффективно использовать такой ценный ресурс как люди, сплотить персонал и сформировать команду, тем самым повысить уровень управляемости компании, поддерживать ее положительный имидж, обеспечивать конкурентоспособность.

Литература

1. Ермишина Е.Б. Корпоративная культура как основополагающий фактор успешного развития организации // Научный вестник ЮИМ. 2017. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnaya-kultura-kak-osnovopolagayuschiy-faktor-uspeshnogo-razvitiya-organizatsii> (дата обращения: 10.01.2020).

2. Михайленко О.А. Корпоративные ценности фирмы: институциональный аспект исследования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2008. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnye-tsennosti-firmy-institutsionalnyy-aspekt-issledovaniya> (дата обращения: 10.01.2020).

3. Шеляпин В.Н., Федотова Г.А. Формирование корпоративной культуры организации: теоретический аспект // Вестник НовГУ. 2012. № 70. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-korporativnoy-kultury-organizatsii-teoreticheskiy-aspekt> (дата обращения: 10.01.2020).

T. Krotenko

*cand. of philos. Sciences,
associate professor
(SUM, Moscow)*

Zhu Jiebin

(Sanxia Rural Commercial Bank, China)

ON CHOOSING A STRATEGY FOR CONTINUING EDUCATION

The rapid pace of scientific, technical and technological development leads both to a rapid growth of knowledge, and to their rapid «decay». Not so long ago, a relatively small amount of knowledge and its relatively slow increase made it possible to limit formal education to several years. At the beginning of the last century, updating took place 20-30 years later, and the conservativeness of the educational system did not allow society to feel a lack of knowledge.

The structure and content of compulsory general and special education of the past took into account the slow formation and development of social production. They had a completed look and focused on a very specific pre-planned end result. Indeed, many knowledge for a long time, sometimes all his life faithfully served a person, reliably

agent his activities. Today we find that the "half-life" of knowledge has declined sharply, especially in those areas in which science and technology play a major role.

The evolutionary meaning of the modernization of society and the educational system involves a phased and well-designed transition from the industrial to post-industrial, to the informational and at the same time humanitarian type of culture, from science, economics, development-oriented technologies, to other standards and the quality of human-state interaction, to unlocking abilities personalities in decent living conditions.

Education has always been a central, key area in the processes of development of human activity and society as a whole; tremendous achievements precisely in education formed the basis of extremely important, colossal social and scientific-technological transformations and breakthroughs of world significance of the 20th century. Today's change in the status of education is accompanied by exacerbation of problems in this area [1].

To carry out such a large-scale sociocultural transition, it is necessary to know and be well-oriented both in the world experience of successful modernizations, and to understand the difficult path of becoming a Russian identity, to see the country's growth opportunities, barriers to the information and humanitarian type of culture.

We are witnesses and inevitable participants in far from the first transformation, and it becomes clear that before the next "transforming" step, and not after it, a qualitative reflection of the very logic of reform is necessary. Innovations in education as special social actions that cause tremendous resonance in all areas of life turn out to be fatally vulnerable in our country because of their impulsiveness, unpreparedness, misunderstanding or ignoring the interests of various social strata [2].

Still inertial, despite permanent reform, the formal education system is not keeping pace with the energetic changes in the worldview and the needs of the economy. This implies the need for continuous updating using informal and informal methods of education.

Knowledge and information reposition education in the structure of public life. They act on the front flank of socio-economic development, as before in the main, but in a different quality role. Innovation should be profitable, knowledge should be a strategic resource, ensure information and economic security, create competitive advantages for industries, turn into a leading source of value. These are the challenges of the information society [4].

The education sector itself is actively acting in the development of market relations, because knowledge is transformed into social capital, is a commodity. Benefits are expected from the recipient of the service, and from the provider, and from society as a whole. The prospects of socio-economic development of the country depend on the competent activity of the institution of education.

Echoing the famous futurologists, it can be argued that lifelong learning today is becoming the key to a relatively safe life for people: educated society and the growth of humanitarian potential provide the world with at least some chance of survival, because they provide an opportunity to control the indefatigability of scientific and technological progress.

The constant growth of the dynamics of society is pushing people not only to improve their qualifications, but even to change the field of activity, profession, specialty. Self-employment in many cases becomes inevitability and salvation. If twenty years ago a quick arithmetic count and literate letter guaranteed a little bit of a secure life, now this is not enough.

Improving the standard of living creates a favorable basis for a variety of people's activities. Hobbies, many leisure forms are impossible without special training and appropriate personality transformations.

We are witnessing significant changes in the fields of formal and non-formal education. Education is no longer identified only with compulsory secondary and higher education, other institutions, for example, enterprises in which the preparation and improvement of the skills and abilities necessary for work, are the norm, even the technological requirement, play this role.

A reorientation from the state order to the training of a narrow specialist in the direction of personal development becomes possible with the individualization of training, taking into account the abilities and wishes of a particular person.

Ideas about the space of lifelong education have been intensively developed and transformed recently. It should be noted that in many countries global and local scales of spatial measurements and transformations in the educational sphere are used. We are witnessing a noticeable consistent expansion of views on the territory in which educational processes unfold: from a specific place, where school and university are limited by physical boundaries (school or university building), to the global open informational and educational space of the modern world. An explicit separation of ideas about the real and virtual learning space appears [5].

«Educational space» as a concept of lifelong education is considered today as a global background for intercultural interaction and free movement of subjects of education (the connection between the concepts of «academic» and «professional mobility» with the idea of movement in the educational space is obvious). Given the heterogeneous quality of national and regional learning spaces, a ubiquitous movement towards such general characteristics as openness, diversity, inclusiveness, multilevelness, and multistructurality is planned. The real topography of the educational space changes as the conceptual concept of it changes [3].

The embodiment of the idea of continuous development on a global scale at the level of an individual country, region, organization, personality requires not only an appropriate systematic look at the educational infrastructure, but also the discipline of self-development and the formed ability of people to learn throughout life. Not many can and are ready to use the information, communication, technical and technological potential of an open society for their personal development, consciously distinguish between the goals and results of formal, non-formal, informal education; competently build their own behavior and interact in a group as participants in the process of lifelong education.

References

1. Slobodchikov V.I. Anthropological perspective of national education. Ekaterinburg, 2010.
2. Dyakonova M.A., Sharipov F.F. The evolution of the concept of «human resource management». University Herald. 2018. No. 4. P. 14-17.
3. Sharipov F.F. The evolution of ideas about the spatial organization of the economy. University Herald. 2017. No. 10. P. 80-87.
4. Makeeva V.G. From technocracy to science-oriented industrialism. In the collection: II Moses readings: culture as a factor of national security of Russia. Reports and materials of the All-Russian (national) scientific conference. Edited by A.V. Kostina, V.A. Lukova. 2019. S. 441-443.
5. The conceptual sphere of continuing education: the experience of linguistic and pedagogical analysis: [at 3 o'clock] / [I. A. Kolesnikov [and others]; under the editorship of Professor I. A. Kolesnikova], Petrozavodsk: Publishing House of PetrSU, 2016. Part 1. 38 sec

G.P. Cousina

associate professor, ph. d.

(GUU, Moscow)

Zhou Yuan

(Shiyan Rural Commercial Bank, China)

PROBLEMS OF DIGITAL TRANSFORMATIONS OF RUSSIAN ENTERPRISES

Currently, the significant impact of digital innovation on the economy and society as a whole is noticeable. At the global level, there is a pronounced trend in the development of the economy, which consists in the introduction of digital technologies and optimization of many areas of society, which, with the right approach, leads to an increase in economic indicators and the quality of life of the population.

Production in our country is a key component of the economy. To achieve a high level of development of Russia and to improve the country's competitive position in the world market, it is necessary to develop production, taking into account innovations in management science and technology. This article will consider the development of production through the introduction of digital innovation in enterprises, and more specifically the problems associated with this implementation. First, let's define the concept of innovation and digital innovation.

Innovation – the final result of measures to introduce innovations, embodied in the form of an innovative or updated product brought to the market, a new or improved process used in the organization's activities, as well as a new approach to acutely social and economic problems [5, 7].

The prerequisites for conducting digital transformations at the enterprise is an understanding of the significant need on the part of managers to update the processes of production and business activities of the company, and to bring the functioning management and production models closer to new trends in the world market. However, enterprises have a number of factors that impede this development. These factors include:

Fear of enterprises related to possible risks of transition to digital technologies

This factor is due to the fact that most modern enterprises are afraid that human and financial costs, when switching to digital technologies, will not pay off.

Inadequate financing of enterprises

Considering that in our country there are many programs for financing projects for the development of the IT sphere, which are aimed at servicing computers, and an extremely small number of programs are directed at the development and use of digital technologies in production, significant problems arise when choosing a financial strategy for the development of digital production upgrades [6].

The difficulty of retraining workers

Unfortunately, in our country, because of the above-mentioned programs for the development of the IT sphere, most young people prefer to work in the IT sphere rather than in production. The need to integrate the IT sphere with production obliges enterprises to recruit young and promising personnel capable of solving this problem [3].

Legal Issues

In modern domestic production, there is a problem of the lack of competent document management. This is due to the need to implement software that allows you to quickly manage document management, without involving unnecessary instances.

Security

Since the transition to digital technologies implies the introduction of new computer systems, there is an increase in the points of potential vulnerabilities in production, and an increase in cyber attacks, which is fraught with leakage, often of secret data from enterprises [1].

Lack of strategy

Digital conversion is not a one-time project, but a continuous process that needs to be constantly developed and improved. The introduction of technology without taking it into account with the overall picture of production can create more problems than benefits. Digital conversion should begin with a vision, and any project should come from that vision. When thinking about your vision, you need to remember the goals and objectives of the business and how the digital transformation strategy can support them [4].

Inaccessibility of foreign technology due to sanctions

In July 2017, the Russian government approved the program «Digital Economy of the Russian Federation», calculated until 2030 [2]. Barriers to the implementation of this program may be sanctions by the United States and the EU. Since the introduction of these sanctions can cause damage to Russian industrial and strategic enterprises that use imported software to manage their key business processes, such as SAP software, also with technical support and updates to this software.

So, having considered the issue of digital transformation, it should be noted that it requires a qualitative improvement in the business processes of the enterprise due to the introduction of innovations and the adaptation of business models to the conditions of the modern digital economy. The article also identified seven main problems that Russian enterprises face in introducing digital innovations. All these problems can be solved. When introducing digital innovations in the functioning of a business, it is necessary to set and solve both short-term and long-term tasks. Having overcome all problems, domestic enterprises will be able to remain competitive at the global level.

References

1. Legislative experiment with the introduction of digital innovation // Habr URL: <https://habr.com/en/company/cloud4y/blog/436468/> (date of access: 12.21.2019).
2. The program “Digital Economy of the Russian Federation” // URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (accessed: 12.21.2019).
3. Svistunov V. M., Kuzina G. P., Lobachev V. V. The level of trust in the organization as a factor in increasing the effectiveness of introducing new management technologies / Personnel and intellectual resources management in Russia. 2019. No. 3 (42). S. 5–14
4. What threatens the digital transformation of Russia? // made for minds URL: <https://cutt.ly/wreTPF9> (accessed: 12.21.19).
5. Markova M.V., Sazanova S.L. Social entrepreneurship: goals and values. // Economics and management in mechanical engineering. 2014. No. 4. P. 61-62.
6. Sakharova O.V., Sazanova S.L. Hacking and opportunism: prerequisites and consequences / In the book: Problems of Management – 2016. Materials of the 24th All-Russian Student Conference. FSBEI of HE "State University of Management". 2016.S. 278-280.
7. Sazanova S.L. Institute of Entrepreneurship in the institutional space of Russia // University Herald. 2017. No. 9. P. 109-113.

N. Kukanova
(GUU, Moscow)

Xu Chao
(Xiangyang Rural Commercial Bank, China)

NEW UNIVERSITY MODEL

For the third decade, higher professional education in the leading countries of the world has been actively developing and implementing programs for creating research universities, rightly considering them as locomotives for diversifying their economies. Developing countries such as Singapore, Saudi Arabia, Chile and Australia are also making significant efforts to create world-class universities, focusing on innovation development priorities. Obviously, such tasks are increasingly being posed to domestic higher professional education, which is currently at the stage of complex and ambiguously assessed transformations. As part of the formulation and solution of these tasks in 2006-2008. In Russia, two-year development programs for the so-called innovative universities were developed, in the development of which three groups of leading universities, federal, national and regional, were formed, with particular attention being paid to the group of national research universities.

In China, the organization and support of research universities is carried out under the "Project 985", which started in 1998. During the development and implementation of the first stage of the project, 9 universities received targeted funding of 1 billion yuan (about \$ 120 million) for three years. The universities of Beijing and Tsinghua were funded by the central government, the rest by the regions with the support of the relevant central ministries and academies of science [3,4]. At the same time, a significant part of the allocated funds was aimed at inviting foreign experts and organizing internships for Chinese scientists abroad. This experience is especially interesting for Russia, since Chinese universities in the 1950-1980s. were largely organized along the lines of the Soviet ones, including the structure, financing and principles of the organization of academic life. Over the past 20 years, China has made great strides towards the formation of world-class research universities, and although the proportion of researchers among the country's working-age population is an order of magnitude smaller than in Russia or the United States, China, having overtaken Russia, has already steadily taken the second place in their absolute number.

Today, the main problem of Russian higher education institutions is the insufficient level of education quality [1,4]. In order for a university to be formally considered a leader in the fight for quality today, it's enough to have a good material and technical base, an appropriate number of full-time doctors and candidates of sciences, a developed and formalized system within the university's quality management, created specialized structures and posts, to ensure student performance, to use rating systems and testing. But all this has only an indirect relation to the quality of higher education and research potential, where quantitative indicators reflect only certain conditions and prerequisites. Without well-thought-out methods and investment of resources, the necessary results of the creation of a NRU cannot be achieved.

In the framework of the state educational policy in Russia, an attempt is made to solve the problems of universities through an administrative resource and improving management. These measures are effective for increasing competitiveness, first of all, financially, but the quality cannot be improved purely administratively, since teachers and students play a decisive role in it. Management can only contribute to improving the

quality of research and educational processes and, above all, by refusing to neglect the development strategy of human resources of universities, which, in our opinion, today is the main reason for reducing the quality of their work. It is obvious that management needs to be constantly improved, but the main efforts should be concentrated precisely on the development of human resources [5].

According to a comparative analysis of European and American universities, along with funding, the level of educational institution management is the main indicator determining the place of the university in the ranking table. European universities suffer from poor governance, lack of autonomy, and aversion to initiative. It is also assumed that qualitative research directly depends on the degree of autonomy of the university, especially in relation to the distribution of funds, the ability to hire teachers and staff, to establish wages for them. It is noteworthy that the autonomy inherent in humanitarian universities is greater than technological ones, while they are successful.

Thus, despite the prevailing trend, technical and technological universities prevail among NRUs, and, taking into account the foregoing, humanitarian universities also deserve attention. For example, management universities that study the functioning of organizational systems of various nature. Management is a complex process in which various combinations of tools, resources, etc. are applied [6]. Therefore, for NRUs who have chosen the direction of development in any industry, it is necessary to develop individual management concepts that take into account existing conditions, resources, relationships, processes, etc., specific to a particular industry. As a result, the main goal of NRU management is to develop a conceptual management system for NRU. To achieve this goal, it is necessary to develop traditional scientific management schools at the university, studying foreign experience, attracting various specialists. It is also necessary to create favorable conditions for work, primarily for the faculty, providing them with the necessary resources, to develop the infrastructure of the university.

References

1. Sazanova S.L. Institute of Entrepreneurship in the institutional space of Russia // *University Herald*. 2017. No. 9. P. 109-113.
2. Sazanova S.L. The place and role of values and incentives of economic activity in the structure of factors affecting entrepreneurial activity and the institution of entrepreneurship in Russia // *Bulletin of the University*. 2017. No. 3. P. 31-36.
3. Sazanova S.L., Muravyova E.V. Institutional environment of education and competitiveness of educational services of Russian universities // *Management*. 2016. V. 4. No. 3. P. 26-30.
4. Sharipov F.F., Dyakonova M.A. China and Afganistan in the context of the NEW SILK ROAD. M.: "University Herald", No. 5, 2018, p. 20-23.
5. Sharipov F.F., Rodionov A.N., Ge Zhenlin. Cooperation in the field of innovative business projects between Russia and China on the basis of business sites of Chinese universities. M.: "University Bulletin", No. 11, 2017, p.51-55.
6. Sharipov. F.F., Dyakonova M.A. The evolution of the concept of human resource management. M.: "University Bulletin", No. 4, 2018, p.14-18.

Е.В. Кулясова

(ГУУ, г. Москва)

Тань Сяобин

(Сельский Коммерческий Банк, Дае, КНР)

РОЛЬ ОТРАСЛЕВЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ ПРИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

С целью формирования устойчивых инновационных связей между участниками инновационной деятельности и эффективного управления цифровым развитием химической промышленности появляется необходимость создания цифровой экосистемы химической промышленности, что позволит развивать и координировать следующие направления деятельности:

- создание и использование высоких технологий для производства высококачественных минеральных удобрений;
- стимулирование внедрения новых цифровых технологий в производственном и организационно-управленческом процессах;
- создание и использование новых технологий по добыче и переработке сырья;
- развитие инновационных технологий и продукции, способствующей повышению экологической безопасности.
- формирование рынка интеллектуальной собственности.

Создание цифровой экосистемы химической промышленности позволяет реализовать комплекс функций (рис. 1), что сделает возможным обеспечение развития инновационной инфраструктуры, механизмов взаимодействия между институтами развития, научными организациями и промышленными предприятиями, а также позволит сформировать единую систему по цифровому и инновационному развитию предприятий химического комплекса.

Предполагается, что для реализации направлений цифрового развития химической промышленности требует создания контрольно-координирующей структурной единицы – Центра управления цифровой трансформацией химической промышленности, который должен являться ключевым ее элементом.

Данный центр управления цифровой трансформацией химической промышленности должен стать не только неким координирующим органом между участниками инновационного процесса и индустриального развития, но и механизмом управления между государственным уровнем и уровнем предприятий, позволяющим получить обратную связь во взгляде на новые государственные стратегии, программы и инструменты развития и выполняющего обеспечительную функцию (составление технологических прогнозов, планов развития, маркетинговых исследований, научно-технических экспертиз и т.д.) как для госструктур, так и промышленных предприятий.



Рис. 1. Функции цифровой экосистемы химической промышленности (составлено автором с использованием [1])

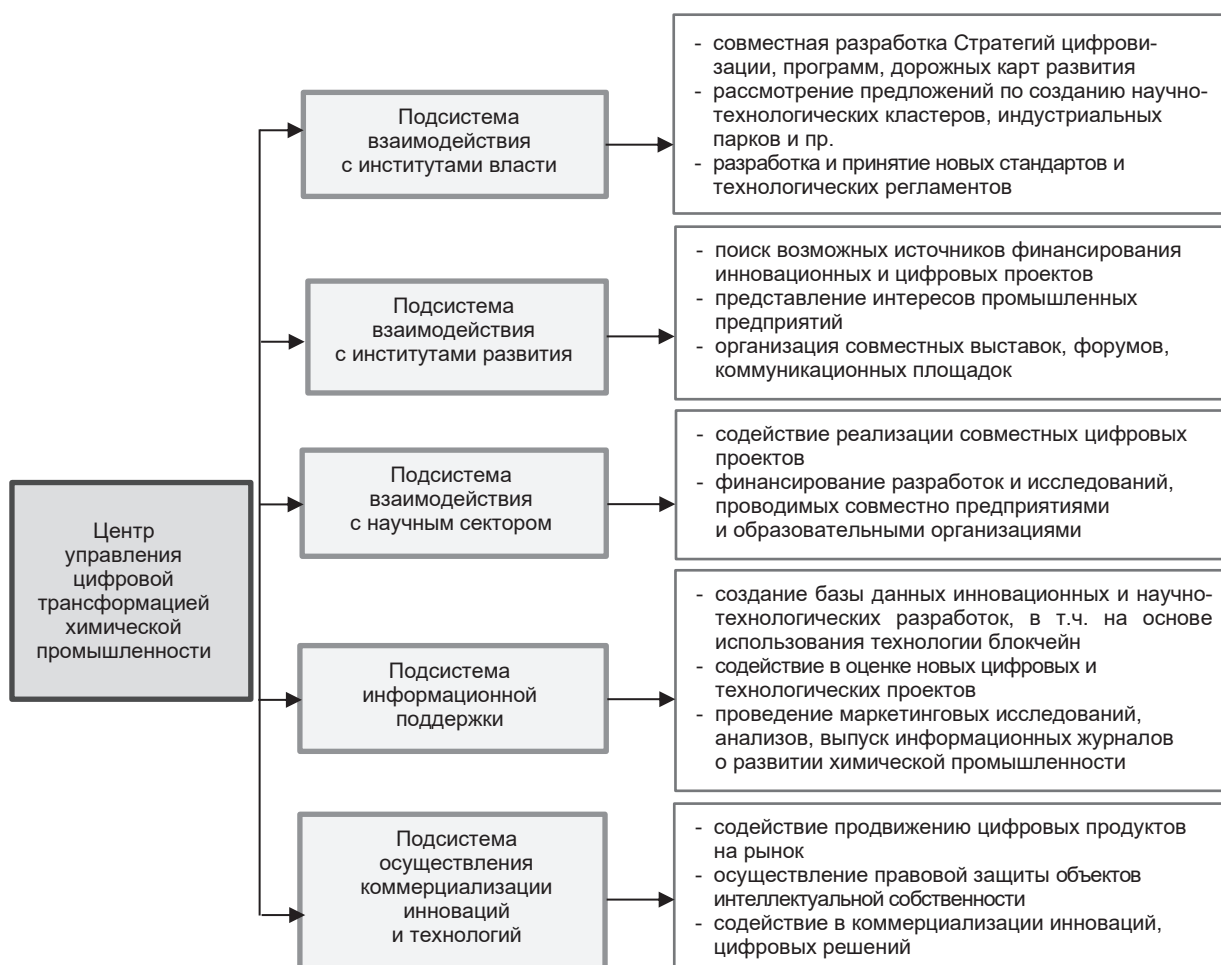


Рис. 2. Функциональные подсистемы центра управления цифровой трансформацией химической промышленности (составлено с использованием [2, с. 272])

Данный орган должен включать в свой состав ряд подсистем, которые призваны обеспечить полноценную реализацию всех направлений индустриально-инновационного и цифрового развития химической промышленности. Каждая подсистема обязана выполнять набор определенных функций, подробно представленных на рисунке 2.

Как представляется, главенствующую роль здесь могут сыграть отраслевые коллаборации (например, в форме союзов, ассоциаций и т.д.) при наделении их определенными функциями [3].

Для стимулирования цифрового развития химической промышленности представляется необходимым акцентировать внимание на формах сотрудничества химических предприятий с научным сообществом не только стимулирующих подготовку высококомпетентных кадров, но и генерирующих создание новых технологий в области проектирования и разработки новых месторождений минеральных удобрений, освоению инновационных и цифровых технологий, способствующих повышению производительности и ресурсоэффективности, а также инновационных технологий, направленных развитие экологической устойчивости предприятий (см. рис. 3).

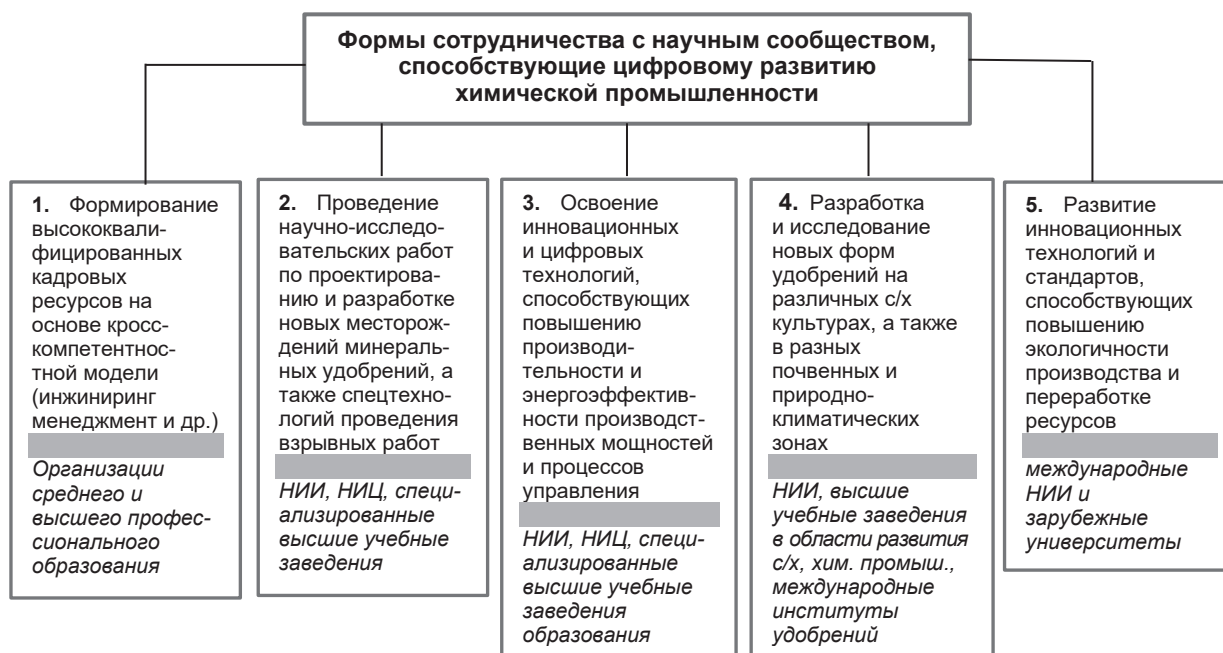


Рис. 3. Основные направления взаимодействия научного сообщества и предприятий химического комплекса

Эффективная реализация представленных функций позволит повысить степень взаимодействия и взаимосвязей всех участников цифровой среды, позволит повысить эффективность работы с научным сектором и органами власти, ускорит техническое перевооружение промышленных предприятий химического комплекса, ускорит путь инновационных разработок: от идеи до коммерциализации.

Литература

1. Гавриленко В.А. Химический комплекс сегодня [Электронный ресурс] // Вестник химической промышленности. – URL: <http://vestkhimprom.ru/posts/khimicheskij-kompleks-segodnya>.
2. Минеева В.М. Система государственной поддержки предпринимательства в условиях цифровой экономики // Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 2. С. 271-278.
3. Цифровая трансформация: готова ли к ней химическая промышленность? [Электронный ресурс] // Серия исследований «Делойта». – URL: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/consumer-industrial>

Дж. Максимов
(ГУУ, г. Москва)
Zou Jiayong

(Ezhou Rural Commercial Bank, China)

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISM

All over the world, the infrastructure needs for investments far exceed the state budget. Historically, the state has been the main source of investment in infrastructure, but the private sector is beginning to play an increasingly important role in the development of infrastructure in the current economic situation. The global need for infrastructure investment in 2013 was about \$ 3.7 trillion, but only \$ 2.7 trillion was covered, while institutional investors around the world had accumulated around \$ 60 trillion by 2013 [4]. In the Russian Federation, by 2020 it is planned to invest approximately 2.2 trillion rubles annually. to transport and energy infrastructure, which will be about 3–3.5% of the country's gross domestic product (GDP) with minimum needs equal to 4% of GDP [1]. At the same time, by the beginning of 2015, pension savings amounting to 2.9 trillion rubles were formed. [4] with an annual receipt of 300 billion rubles. [1], and the National Welfare Fund amounted to 1.7 trillion rubles. [2]. According to the calculations of Gazprombank, to complete the planned infrastructure projects in the field of transport in the Russian Federation by 2020 it is necessary to attract 1.4 trillion rubles. private investment [1]. Therefore, in recent years, the mechanism of public-private partnerships (PPPs) has become more widespread and developed. There is no single definition of PPP in the world. The World Bank adheres to the following definition: «Public-private partnership (PPP) is a long-term contract between public and private entities for the provision of public assets or services, in which the private sector assumes significant risks, bears responsibility and receives remuneration depending on efficiency and performance» [5].

Russian law defines PPPs as «legally executed for a certain period of time and based on pooling resources, sharing risks, the cooperation of a public partner, on the one hand, and a private partner, on the other hand, which is carried out on the basis of a public-private partnership agreement concluded in accordance with by law in order to attract private investment into the economy, to ensure the availability of goods, work, services and benefits by public authorities and local authorities improvement of their quality» [3]. The purpose of creating and developing PPPs is to attract private investors' funds to the economy to eliminate the lack of investment. The objects of PPP agreements are infrastructure facilities (transport, energy, housing and communal services, telecommunications and other infrastructures) [3]. Close cooperation between

the public and private sectors makes it possible to concentrate available resources on the most important projects, the implementation of which is consistent with the general strategy for the development of the state.

The PPP mechanism allows to distribute among partners the investments and risks associated with the preparation and implementation of the infrastructure project, and promotes close cooperation between public and private partners. As a result, public and private capital are mutually reinforcing: the private sector brings commercial experience, innovation, and results-based management, on which the terms of profit of a private partner depend on the terms of the agreement, the public sector simplifies bureaucratic procedures, reducing the impact of corruption processes, and the process preparation and approval of projects (due to its scale, the infrastructure affects land owned by different owners or within the competence of different departments). Moreover, state participation allows you to allocate financial resources in accordance with strategic priorities in the field of infrastructure development with maximum economic, social and environmental benefits, increasing investment efficiency. Also, barriers are government restrictions and the imperfection of legislation and supervision. Since infrastructure underlies the functioning of the economy and society, it is of high importance and is under the supervision of the state – barriers are formed for private investment to enter the infrastructure market, especially in those projects in the course of which the state cannot allow default.

Infrastructure is vital for the economy and society, so its development is important. But around the world, including in our country, there is underfunding of infrastructure, an infrastructure gap that is widening due to budget cuts. In the light of the current economic situation, cooperation between the state and the private sector is becoming increasingly important. Compared to alternative investment options, infrastructure projects attract little attention from private investors [6]. But due to limited public resources and the critical importance of infrastructure, public-private partnerships have continued to develop. Cooperation between the state and the private sector has many advantages, which are the complementarity of the state and the private sector. The private sector, in addition to the missing investments, has commercial experience, uses an innovative approach, focused on the result on which profit depends. The public sector simplifies bureaucratic procedures, reduces the impact of corruption processes, and provides social and environmental benefits for society.

References

1. Analytical review «Infrastructure of Russia 2014» [Electronic resource]. – Access mode: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/209/gpb_infrastructure_09072014.pdf (access date: 12/22/2015).
2. Analytical review «Infrastructure of Russia 2015» [Electronic resource]. – Access mode: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/482/GPB_Infrastructure_update_250615.pdf (accessed: 12/22/2015).
3. Federal Law of July 13, 2015 No. 224-ФЗ «On Public-Private Partnerships, Municipal-Private Partnerships in the Russian Federation and Amending Certain Legislative Acts of the Russian Federation» [Electronic resource]. – Access mode: Reference Legal System «Consultant Plus» (date of access: 12.24.2015).
4. Strategic Infrastructure: Steps to Prepare and Accelerate Public-Private Partnerships [Electronic resource]. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/AF13/WEF_AF13_Strategic_Infrastructure_Initiative.pdf (accessed December 22, 2015).

5. What are Public Private Partnerships? [Electronic resource]. – Access mode: <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/what-are-public-private-partnerships> (accessed: 12.22.2015).

6. Sazanova S.L. The place and role of values and incentives of economic activity in the structure of factors affecting entrepreneurial activity and the institution of entrepreneurship in Russia // Bulletin of the University. 2017. No. 3. P. 31-36.

A. Rodionov

(GUU, Moscow)

Mei Suyi

(Jingmen Rural Commercial Bank, China)

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA AND CHINA

Public-private partnerships as a mechanism have been well studied by various researchers. The world has accumulated vast experience in implementing projects in different regions of the world and in different economies. In Russia, this process dragged on, and the federal law on PPPs did not enter into force until July 13, 2015 (Federal Law No. 224). For comparison, in China, the first project using the PPP model was implemented in the 90s. It was the project of the Shajiao power plant in Shenzhen. The first document, «Rules for Attracting Foreign Investment», was adopted back in 1986. In East Asia, more than 1042 [1] projects using the BOT model in various industries were implemented in the East since the 90s, most of them were implemented in China. We consider it useful for our country to study almost 30 years of experience in the PRC. Some time ago, in the PRC, there was a political, economic, social, and educational system similar to the USSR, however, the country greatly increased what it had, the PPP mechanism embellished the country's infrastructure, making it a leader in the field of modern infrastructure. In this situation, a smooth transition to a market economy with the use of the pros and cons of the socio-economic system can only be envied. Given the large territory of the Russian Federation and the noticeable lag in infrastructure development in some regions of the country, the active introduction of the PPP mechanism in the economic life of the state is a direction that should be paid attention in the first place. It is on this that the quality of life of Russians, the sense of self that we live in an advanced and developing country, depend. Modern and developed infrastructure will make our country attractive for tourism and business, thereby many times will pay back investments in this area. Analyzing the Chinese experience, the author wants to put forward the term «PPP thinking», thereby using the PRC as an example to show the level of influence of awareness of the benefits of the PPP mechanism.

The creation of joint ventures was the first step with which the experiment on the use of foreign investment in the field of infrastructure projects began. First of all, the funds were attracted to the energy and construction sectors, which aroused the keen interest of the central authorities, who decided to pursue a bottom-up policy. In the second stage, from 1994 to 1997, Chinese researchers continued to actively explore the field of PPP. Since 1994, a large number of BOT projects (Build-Operate-Transfer) have been implemented, the number of which, according to World Bank estimates, by 2013 [1] amounted to more than 1,042 in various industries. The first projects were under the direct control of the planning department of the PRC. Such projects include: a power plant project in Guangxi province, a water utility project in Chengdu, a highway

in Guangdong Province, a bridge over the Yangtze River in Prov. Wuhan [2, 3, 4]. The construction of a power station in Guangxi province was carried out using the BOT model under the direct control of the government. In 1997, a bridge over the Yangtze River in Prov. Wuhan, after an increase in freight traffic, a large social and economic effect was achieved. This project was the first example of using the BOT model and private Chinese capital. At this stage, the planning committee, together with local authorities, issued a list of possible projects for the implementation of BOT, which included electricity, utilities, roads, bridges, etc. However, for financial and political reasons, many pilot projects were not able to function stably. At these stages, we see the public sector recognizing the benefits of using the PPP model. At first, the money of foreign investors was attracted, but gradually, domestic companies began to be involved in this process. That is why the second stage is called the «Phase of experimental projects».

According to the author, China has succeeded not only in the field of the PPP mechanism, but also in the field of thinking at different levels. Teamwork – this is the modern characteristic of the Chinese socio-economic structure. The interaction between the state and business will not be so effective without awareness of the benefits to society and the country. In the author's opinion, the effectiveness of the PPP mechanism in the PRC is maintained, among other things, thanks to the preserved traditions and ideals of the Communist Party, which is set up to develop social infrastructure in a team spirit.

References

1. The World Bank, Private Participation in Infrastructure Database [Electronic resource]. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/IE.PPI.ENGY.CD?locations=CN> (Date of access: 01.17.2018).
2. Markova M.V., Sazanova S.L. Social entrepreneurship: goals and values. // Economics and management in mechanical engineering. 2014. No. 4. P. 61-62.
3. Rodionov A.N., Talonov A.V. International experience in implementing infrastructure projects through public-private partnerships. M.: Bulletin of the University (State University of Management). No. 19, 2012. S. 206-210.
4. Sharipov F.F., Rodionov A.N. WOT design as a tool for implementing infrastructure projects based on public-private partnerships in the world. M.: "Scientific notes of the RAP. No. 2", 2013. S. 104-113.

G.N. Ryazanova

Ph.D., assoc.

(ГГУ, г. Москва)

Liu Jianhong

(Hubei Rural Credit Cooperatives Association
training centre, China)

INCREASING LABOR PRODUCTIVITY AS A KEY ECONOMIC GROWTH FACTOR

In the context of the economic crisis, one of the important aspects of economic development is the increase in labor productivity as the main qualitative indicator of the enterprise. The ratio of the volume of production to the volume of working time shows the level of labor productivity, which determines the pace of development of microeconomic agents, and hence industrial production in the country, which in turn

reduces the cost of production and increases the real income of workers. Therefore, the analysis of labor productivity indicators and the search for mechanisms to increase them may become one of the solutions to economic problems in Russia.

Labor productivity is an indicator that reflects how effective the labor activity of workers is. The main way to increase labor productivity in general is to reduce the cost of living and aggregate labor. To measure the level of labor productivity, two indicators are used: product development and the complexity of manufacturing products.

Factors of growth of labor productivity are a combination of driving forces and causes that determine the labor productivity index and its dynamics. These factors make up a certain system, the elements of which are always in motion and constantly interact.

The basis for increasing the level of labor productivity is the scientific and technical process (STP), since it affects all elements of production: it creates conditions for improving working conditions, eliminates the most important differences between mental and physical labor (so that each employee is equally significant for the enterprise), raises the cultural and technical level of workers. Consequently, the scientific and technological revolution (NTR) leads more to qualitative changes in the workforce, rather than to quantitative ones.

In a market economy, socio-economic factors also have a huge impact on the growth of labor productivity. The main issue remains the organization of human resources management, since the solution to this problem is less formalized. And, as you know, the effectiveness of material resources management depends on the effectiveness of labor resources management, that is, it is necessary to rationally build work with the personnel of the organization.

Production efficiency is a reflection of the final results of the use of all available production resources for a certain period of time. This concept most fully reflects the aspect of labor productivity, since it is necessary not only to efficiently use production capacities, but the raw materials and material resources available to the enterprise, and also to achieve the greatest results at the lowest cost in using human potential.

Firstly, we can conclude that labor productivity is one of the significant factors of enterprise competitiveness, since in a market economy, in conditions of fierce competition, any organization or individual entrepreneur seeks to maximize profits, increasing labor efficiency and lowering production costs. Secondly, we can make an unambiguous conclusion about the two-factor dependence of labor productivity indicators and the development of the country's economy – since an increase in labor productivity due to the development of scientific and technological progress and technological changes contributes to economic growth, and, conversely, a decrease in economic activity at the macro level reduces labor productivity, which requires the intervention of regulatory mechanisms to increase it.

References

1. Sazanova S.L. A study of the relationship between the dynamics of the institution of entrepreneurship, entrepreneurial activity, the dynamics of values and incentives for managing // Bulletin of the University. 2017. No. 6. P. 88-91.

2. Sazanova S.L. Modern behavioral paradigm and managerial decision making / In the collection: Institutional Economics: development, teaching, applications. Collection of scientific articles of the V International Scientific Conference. 2017. S. 276-280.

3. Sazanova S.L. The evolutionary economic theory of a firm / In the collection: Strategic planning and enterprise development. Materials of the Eighteenth All-Russian Symposium. Edited by G. B. Kleiner. 2017. S. 138-140.

4. Sharipov F.F., Rodionov A.N. Legal issues of the implementation of infrastructure projects in the form of public-private partnership. M.: "University Herald", No. 18, 2013, p. 122-126.

5. Sharipov F.F., Rodionov A.N. BOT design as a tool for implementing infrastructure projects on the basis of public-private partnerships in the world. M.: "Scientific notes of the RAP." Issue No. 35, 2013, p. 104-114.

S.L. Sazanova
Ph.D., assoc.
(GUU, Moscow)

Fan Zhibin
(Hubei Rural Credit Cooperatives Association, China)

THE ROLE OF KNOWLEDGE IN THE DEVELOPMENT OF ECONOMIES OF THE WEST AND EAST

The distinguishing features of the capitalist economy are, first of all, the use of wage labor and machine production (from manufactory to factory) of products. The presence of both signs allows us to conclude that capitalist relations developed equally in the economies of both eastern and western societies.

In the East, particularly in India, Russia and China, capitalist relations coexisted with the traditional way of life of society as a whole. Economic interaction was built in the framework of cooperative relations. The behavior of business entities in the East was based (and this is largely preserved today) on the principle of maximizing the overall gain. In connection with these features, the development of capitalism proceeded at a slower pace.

The formation of capitalist relations in Western Europe was accompanied by revolutionary changes in the entire system of social relations. In the course of revolutions, the balance of power between social groups changed and, as a result, the legal infrastructure of society and the motivation for the behavior of business entities changed. After the Western capitalist revolutions, the main motive for economic behavior was the maximization of personal gain, and economic interactions were built in the framework of competition relations [2, 3]. The above features contributed to the rapid development of capitalist relations.

There is another reason for such significant differences in the pace of development of capitalism in the East and West, and it seems to us very important. We are talking about differences in the perception and application of knowledge. As P. Drucker rightly noted, «in the West and in the East, knowledge has always been correlated with the sphere of being, existence. And suddenly ... knowledge [in the West] began to be seen as a sphere of action. It has become one of the types of resources, one of the consumer services» [1]. It is known that the vast majority of discoveries and inventions were primarily made in the East, and then, often in very confusing ways, fell into the West. Undoubtedly, the fact that the practical application of many of them significantly differed in different parts of the world requires special understanding. For example, gunpowder in its historical homeland, in China, and then in Russia, was used for fireworks, but only in Western Europe they began to use it in weapons business.

In the East, knowledge has always been a tool for a person to know the essence of the world around him and himself as part of the universe. In the West, knowledge has become, above all, an instrument for transforming the world by an individual, as well as

an instrument of self-realization of a person in the process of asserting oneself over the secrets of this world. So, Western man used knowledge for action, therefore it is not surprising that after the adoption of individualistic standards of economic behavior, knowledge turned into a special product, transactions with which allowed to maximize personal profit.

The evolution in the use of knowledge in the West is explained, firstly, by the fact that non-economic and economic coercion to work is supplanted by non-economic information coercion. The economic and social behavior of a person is modeled using targeted information flows. The priority of technology is superseded by the priority of needs, which are often asked from the outside, that is, are exogenous for the consumer, and endogenous for the manufacturer. Thus, the neoclassical dichotomy «maximizing utility – maximizing profit» is overcome by using information to create needs [4]. The consumer subjectively gives utility to those goods and services, the production of which allows the manufacturer to maximize profits.

The metaphysical, ontological nature of knowledge is its only nature. The use of knowledge to maximize profits, as well as to maximize utility, is one of the possible manifestations of its connection with practice. Refusal to study the nature of knowledge in favor of its instrumental significance alone turns an economic entity into an aggressive transformer of the natural environment. The result of the targeted impact of knowledge on living systems and organisms was the development of medicine, health care and agriculture, on the one hand, and attempts to clone humans, the creation of genomically modified food, on the other.

The use of knowledge as a tool for influencing the social sphere, human psychology, its economic and social behavior has allowed us to create technologies that model human behavior based on the manipulation of its natural instincts, such as sexual instinct, hunger, aggression and the desire for idleness, as well as the instinct of mass behavior. These technologies allow, in particular, to create sustainable preferences regarding this or that product, this or that model of social behavior.

At the same time, in the East, the essential perception of knowledge is dominant. There is a conflict between the western and eastern perceptions of knowledge, which transforms into the plane of economic and social relations. The capitalist economy of the West seeks to draw new natural resources into economic circulation, in particular, energy carriers, whose deposits are concentrated in the East. As shown above, this is determined by the practical application of knowledge in accordance with the Western approach. Claims of this kind inevitably meet with a negative attitude in the East, whose states are secretly or obviously increasing their economic power to counter possible Western aggression [5, 6].

It seems important to conduct further research on the development of capitalist relations in the economies of eastern states in order to identify the laws of their existence and further development paths.

References

1. Drucker P. Post-capitalist society. / A new post-industrial wave in the West. Anthology. Edited by Inozemtsev V.L. M.: Academia, 1999.
2. Sazanova S.L., Muravyova E.V. Institutional environment of education and competitiveness of educational services of Russian universities // Management. 2016. V. 4. No. 3. P. 26-30.
3. Sazanova S.L. The evolution of business values and incentives in Russia (XIX-XXI centuries): content, main stages. Factors of the dynamics of entrepreneurship and entrepreneurial activity in Russia // Bulletin of the University. 2016. No. 12. P. 26-31.
4. Sakharova O.V., Sazanova S.L. Hacking and opportunism: prerequisites and consequences / In the book: Problems of Management – 2016. Materials of the 24th

All-Russian Student Conference. FSBEI of HE «State University of Management». 2016. S. 278-280.

5. Titov S.A., Kokorina A.O., Bykov P.A., Gorbachev E.S., Sharipov F.F. Creative technoparks in the post-industrial transformation of the Chinese economy // Spatial Economics. No. 3, 2019. S. 125-146.

6. Sharipov F.F., Rodionov A.N., Ge Zhenlin. Cooperation in the field of innovative business projects between Russia and China on the basis of business sites of Chinese universities. M.: "University Herald", No. 11, 2017, p. 51-55.

O.A. Timofeev

Ph.D., associate professor
(GUU, Moscow)

Li Weilin

(Hubei Rural Credit Cooperatives Association, China)

INDUSTRY 4.0 IN CHINA

Over the past years, China and Germany have signed a number of agreements on combining the innovation strategies of the two countries. Beijing and Berlin share the view that their cooperation in the field of “intellectual production”, as well as the creation of networks of new production processes, will contribute to the industrial development of both states [8, 9]. Germany has all the technologies necessary for the implementation of the Industrie 4.0 innovation program, so we can say that the corresponding cooperation between China and Germany can bring tangible results, strengthening the PRC's position in the world economic arena. Within the framework of its program “Made in China – 2025”, China is actively working on technologies for digitizing production processes and creating intelligent networks, but it is at a lower technological level, and this is why the German partnership can be very beneficial for China [10].

Industrie 4.0 implies a new industrial revolution, the beginning of which is already visible. Throughout its history, mankind has experienced three industrial revolutions. The first was related to the introduction of equipment for mechanical production; it began in the second half of the 18th century. and covered the entire XIX century. (the era of "coal and steam"). Further, starting from the 1870s, there was a transition to the second industrial revolution (the era of oil, gas and electricity). The third industrial revolution began in the 1970s. It is called the "digital revolution", because the active development of electronics, taking place within its framework, has contributed and contributes to the wide automation of production processes [1, 7].

In December 2014, the “Made in China-2025” strategy was put forward in the PRC, officially included in the 13th five-year development plan of the PRC5 and laid down the principles for the development of China's manufacturing industry for the coming decade. This program, designed for the growth of innovative manufacturing industries in China, has as its main goal not only the development of the manufacturing industry, but also the achievement of the level and quality of production in the world's leading industrial powers. It is widely believed among Chinese scientists and economists and practitioners that it will help modernize production in the PRC and accelerate the transition from the “Made in China” principle to the “Made in China based on intelligent technologies” strategy. The program was developed by the Ministry of Industry and Informatization of the PRC with the participation of more than 20 related ministries (committees), as well as 50 scientists of the highest academic rank [2].

According to the program, China will achieve the above strategic goal through three stages. The first stage will be the achievement by 2025 of the level of production of sustainable industrial countries. The second stage will be reaching 2035 at the level of world industrial states of a high degree of development. And the third stage should be crowned with the 100th anniversary of the founding of the PRC by the country gaining stable positions in the ranks of world powers – unconditional production leaders [3, 6].

The main strategic objectives and key areas of work to achieve the strategic goal have been formally identified:

- Creation of an Innovation Center for the development of domestic manufacturing industries;
- development of «intellectual production»;
- increasing the basic competitiveness of the manufacturing industry;
- formation of environmental production;
- introduction of innovations in the production of high-tech equipment.

According to Qu Xianming, member of the Council of Experts of the China Federation of Engineering Industry, by 2025, China's manufacturing industry will be not only the largest in scale, but also one of the strongest in the world. «The goal is set on the basis of scientific analysis and forecasting [5]. Unless dramatic changes take place in international political and economic architectonics, while maintaining the current process of industrialization and economic growth trends in developed countries and China, achieving this goal is likely». In recent years, China's manufacturing industry has shown positive development dynamics. So, for example, value added in industry in 2012-2016. increased from 20.9 to 24.8 trillion yuan, exceeding the combined figure of the United States, Japan and Germany combined. Nevertheless, there are problems that impede China's economic growth: as a result of the global financial crisis, the country's economic growth slowed down, labor costs increased, the number of orders from foreign companies decreased, some manufacturing plants or «pickers» were moved to other countries generally closed [4]. At the same time, according to a number of well-known research structures, despite the fact that China is called the world factory, production in the country, with all its significance, is very dependent on the external and internal economic situation. This is recognized by the leaders of China.

After the publication of the «Made in China – 2025» program, both the media and professional economists began to call it the Chinese version of Industrie 4.0. Industrie 4.0 is a harbinger and symbol of the fourth industrial revolution, and anyone who can implement this program will occupy a high-tech production «niche» and take the initiative in the market for relevant products for the next 10-20 years. Therefore, combining our own projects with this program creates a «breakthrough» chance for Chinese innovative production.

Literature

1. Gibadullin A.A. Formation of a model for improving the efficiency of fixed assets of electric power companies // Vector of Science of Togliatti State University. Series of economics and management. 2018. No. 3 (34). S. 20-25.

2. Dyakonova M.A., Sharipov F.F., Maksimov D.K. Features of the business culture of various countries in organizing international cooperation in the field of education // Actual issues of personnel management and labor economics. Materials of the IV All-Russian Scientific and Practical Conference. State University of Management, National Union «Personnel Management». Moscow, 2018. S. 57-62.

3. Kamchatova E.Yu., Sukhova M.I. Formation of development strategies for energy companies // University Herald (State University of Management), 2018. No. 10. S. 43-48.

4. Krotenko T.Yu., Brodov Yu.A. The competitive potential of the organization. In the collection: Management of socio-economic development of the regions: problems and solutions. Collection of scientific articles of the 9th International Scientific and Practical Conference. In 3 volumes. 2019.S. 356-360.

5. Makeeva V.G. Leasing and sharing economy: the era of the digital transformation of the economy. In the collection: Step into the future: artificial intelligence and the digital economy. A revolution in management: a new digital economy or a new world of machines. Materials of the II International Scientific Forum. Under the general editorship of P.V. Terelyansky. 2018.S. 136-141.

6. Ryazanova G.N., Sazanova A.A., Sazanova S.L. The impact of digitalization on the activities of non-financial organizations // Management. 2018.V.6. No. 2. S. 52 – 56.

7. Sazanova S.L. Hacking and opportunism: prerequisites and consequences. / S.L. Sazanova, O. Sakharova // Management Problems – 2016 [Text]: materials of the 24th All-Russian Student Conference / State University of Management. M.: Publishing House GUU, 2016. 313 p. S. 278-280.

8. Timofeev O.A., Ronzhina V.S. The combination of the programs “Made in China – 2025” and Industrie 4.0 as the basis for innovative cooperation between China and Germany // In the collection: Russia and China: history and prospects of cooperation. Materials of the VII International Scientific and Practical Conference. 2017.S. 634-637.

9. Sharipov F.F., Maximov D.K. Sources of financing of infrastructure projects // Entrepreneur Guide. Issue No. 28,2015. from. 304-311. Publishing House Press Agency “Science and Education”.

10. Sharipov F.F., Rodionov A.N. BOT design as a tool for implementing infrastructure projects on the basis of public-private partnerships in the world. M.: "Scientific notes of the RAP." Issue No. 35, 2013, p. 104-114.

E.A. Halimon

Ph.D., assoc.

(GUU, Moscow)

Xie Aiping

(Hubei Rural Credit Cooperatives Association, China)

RUSSIAN EDUCATION: POTENTIAL AND PROSPECTS

Russia is one of the richest countries in the world in terms of raw materials, which has a huge territory on the planet, and is positioned as a state with huge scientific and educational potential. The course taken to further develop the economy and improve the living standards of the people with the transition to an innovative development model gives reason to be sure that the authority of Russia as a great power and its role in all areas of life will continue to grow and strengthen. The challenges facing Russia are being solved with the help of new scientific approaches. The long-term strategy of scientific and technological development of the Russian Federation is defined as the main one for decades to come. It is based on the scientific, raw material and financial potentials, preparing highly qualified specialists for all sectors of the national economy [1]. The President created the Council for Strategic Development and Priority Projects. The development of education, improving its quality and accessibility are among the most significant projects. Maintaining a high level of education and science, both applied

and fundamental, Russia is striving to take its rightful place in the ranking on the quality of education among developed countries by 2020.

Only a country that pays constant attention to the training of specialists with modern knowledge can be competitive in the world. In Russia, higher education is a tradition. In addition, receiving a bachelor's and specialist's degree, many go on to study further, acquiring a second higher education, a master's degree and a candidate's degree. This has become a necessity for the diverse development and professional abilities of the individual.

To improve the image of education, increase the role of Russia in the international arena, the Ministry of Education and Science of the Russian Federation is carrying out reforms and transformations. Timely measures are taken and steps are taken to change the standards and forms of training. In recent years, Russia, along with participation in international studies in the assessment of education, has been conducting practical research on the quality of mathematical and science education [2]. There are significant results in these areas that exceed the average international general educational data. Thus, studies have shown that Russian students do not have the main test differences in training among their peers from most developed countries of the world, and even surpass them in some indicators. Successfully positioning itself in the educational market, Russia is showing positive results in this direction.

The successes demonstrated at the international level are the result of the right education development strategy – this is in addition to training programs. Since the 70s, Western scientists have discovered advances in education, began to carefully study the methods and technologies of teaching in schools and institutes. This was also explained by the fact that successes in the atomic field, achievements in astronautics, chemistry and biology spoke of an advantage over Western education. They forced to recognize and reckon with the role of Russia in the field of education and science. The shock of the space successes of the Soviet Union led Western and American scientists to recognize the benefits of teaching students. At that time, tough academic selection in schools was practiced in the Soviet Union. Analyzing the success of education in recent decades, and based on the available data, we can say that today Russia has a well-thought-out and effective curriculum at the school and institute levels [3]. The Soviet education project laid the foundation for its stable development. Reforming the scientific and practical basis of education is a constant and necessary process. Improving the methods and training programs is the basis for the training of the required specialists needed in the modern innovative economy.

If earlier a graduate was academically aware of his future profession, without practice, now the theory is being fixed in practice. Processing modern volumes of information at lectures, seminars, conferences, he already understands how to apply this knowledge in life. In addition, today students, gaining theoretical knowledge within the walls of the university, gaining practical skills and experience, from the second or third year consolidate them with the help of teachers, who, according to the experience of the American form of education, are both knowledge-giving teachers and teachers of the profession. Today, teachers are researchers, practitioners employed in scientific fields, and production practitioners. For the prestige and relevance of education, growth and enhance its role, federal universities and national research institutes have been created. Each of them has its own specific role – some form intellectual capital in federal districts, others develop the country's scientific and technical potential. They attract students, teachers and scientists both from all over the federation and from developed countries. Their task is the selection of talents and the return to their homeland of specialists and scientists who had previously left the country. Universities and research institutes carry out work and research in physics, mathematics, biology, chemistry, as well as in such fields as nano and biotechnology, information technology and computer

systems, space research, etc. Being in a controlled state, education is developing, declaring itself on the world labor market, and, despite the threats of crises, conflicts, the planting of other people's scientific theories, shows stable growth results. Education has shown its superiority in the atomic space race, it continues with dignity its activities. Today, projects are financed aimed not only at improving life, but also at the search for extraterrestrial civilizations. Spacecraft, radio telescopes are being built, scientists are creating new types of fuel to conquer the universe.

References

1. Titov S.A., Kokorina A.O., Bykov P.A., Gorbachev E.S., Sharipov F.F. Creative technoparks in the post-industrial transformation of the Chinese economy // *Spatial Economics*. No. 3, 2019. S. 125-146.
2. Sharipov F.F., Rodionov A.N., Ge Zhenlin. Cooperation in the field of innovative business projects between Russia and China on the basis of business sites of Chinese universities // *M.: "University Bulletin"*, No. 11, 2017, p. 51-55.
3. Sharipov F.F. Dyakonova M.A. China and Afganistan in the context of the NEW SILK ROAD. *M.: "University Herald"*, No. 5, 2018, p. 20-23.

РАЗДЕЛ 4. ДОКЛАДЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

А-Д. В. Акугинова
студент

А.В. Кузнецова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

С.Б. Чернов
(ГУУ, г. Москва)

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОМУ ПОВЕДЕНИЮ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Под оппортунизмом понимается такое поведение, которое нацелено на обман контрагентов с целью увеличения собственной выгоды [7]. Оппортунистическое поведение энергетических компаний может состоять из различных способов. Среди них можно выделить следующие.

Не пояснение тарифов. Существует не только 1 тариф на электроэнергию, потребитель вправе выбрать один из них. Однако энергосбытовые компании могут об этом не рассказывать потребителям, наоборот, предложат им завышенный тариф.

Некорректный счетчик. Некоторые потребители невнимательно смотрят на счета, не вглядываясь в цифры. Контролёры тоже могут не проверять показания вашего счетчика, а рассчитывать по статистике или выдуманным цифрам [1].

Дорогая пломба. Потребителю могут не рассказать о том, что работы по пломбировке счетчиков должны выполняться бесплатно (Постановление Правительства РФ от 04.05.2012 № 442 (ред. от 22.06.2019) «О функционировании розничных рынков электрической энергии, полном и (или) частичном ограничении режима потребления электрической энергии» (вместе с «Основными положениями функционирования розничных рынков электрической энергии», «Правилами полного и (или) частичного ограничения режима потребления электрической энергии»).

Неправильные данные по платежам. Сотрудники энергосбытовой компании возможно ошибочно фиксируют показания счетчика на большую сумму, чем передает потребитель, поэтому осуществляется перерасчет, в результате которого образуется задолженность.

Приписывание чужих долгов. При покупке недвижимости в договоре купли-продажи указывают отсутствие долгов. Следует заметить, что не прописываются данные счетчиков и не прилагаются документы об отсутствии задолженностей.

Уведомление по смс о чужой задолженности. Абоненты сети могут получать СМС-уведомления о наличии задолженности, даже если исправно оплачивали все счета. На форумах отмечают, что некая компания любит рассылать СМС-уведомления о задолженности всем абонентам вне зависимости от того, есть ли реальный долг.

Счета за электричество несуществующего дома. Энергосбытовая организация присылает уведомления о наличии долга по старому адресу потребителя. Не дождавшись от потребителя добровольного погашения долга,

организация просит судебных приставов арестовать средства на счетах не должным образом оповещенного клиента [3].

Оппортунистическое поведение потребителей электроэнергии может состоять из различных способов. Среди них можно выделить:

Расчётные способы. Например, использование ограничений счетного механизма счетчиков: некоторые счетчики электроэнергии имеют ограниченное число разрядов, не превышающее четырех, что позволяет регистрировать только до 9999 кВт/ч потребления. В итоге отсчёт может начаться с нулевой точки цикла, закончив полностью предыдущий, а потребленная электроэнергия за предыдущий цикл окажется неучтенной [2].

Хищение электроэнергии в многоквартирных домах. В данной ситуации популярны технические способы, предполагающие временное исключение счётчика из питающей цепи, это позволяет манипулировать показаниями прибора. Например:

- монтаж отдельной электролинии перед счетчиком (основная цель этого – исключение счетчика из питающей схемы);
- применение приборов и устройств для «вынуждения» электросчетчика двигаться «в обратную сторону»;
- применение магнитов большой мощности или механического воздействия на механизм электросчётчика, чтобы прекратить или затормозить учет электроэнергии.

Способы электрохищения в посёлках и СНТ. Основная нагрузка, связанная с электрическими затратами, в данном случае приходится на отопление, реализацию строительства и ремонта. Методика хищения остаётся той же, что и в многоквартирных домах. Но нередко применяется «набрасывание» токоёмных шлангов со специальными крючками на воздушную линию непосредственно перед счетчиком. Под СНТ (садоводческое некоммерческое товарищество) подразумеваются и дачники. Главная особенность электропотребления в СНТ состоит в том, что владелец земельного участка является и собственником электросетей на его территории. Это сильно облегчает ему доступ к устройствам распределения. Но такое положение дел затрудняет доступ к приборам со стороны осуществляющих контроль органов.

Таблица

Примеры оппортунистического поведения

	<i>До заключения договора</i>	<i>После заключения договора</i>
Активная	Несанкционированное подключение к энергосети потребителем.	Энергохищение со стороны потребителей. Предоставление некачественной электроэнергии.
Пассивная	Энергокомпания не сообщает о различных субсидиях определённым категориям граждан.	Энергокомпания не сообщает о возможности перехода на более выгодные тарифы.

Оппортунистическое поведения дельцов теневого рынка обеспечивает им конкурентные преимущества. В результате этого возникает «эффект нарушителя», т.е. привлечение в теневой сектор экономики все новых и новых участников, тем самым стимулируется расширенное теневое воспроизводство [4, 5, 7].

Способы обнаружения хищения электроэнергии можно делить на аналитические и практические. К первым относятся: сверка показаний счетчиков

общего назначения в соответствии с группами потребителей и нагрузками к суммарным отдельным потребителям систематически, определение почти одинаковых низких показаний счетчиков ежемесячно, выявление некоторых несоответствий количественных показателей нагрузки факторам внешней природы при применении технологии сбора показаний удаленно. Практические методы: проверка схемы по соединению счетчиков, контроль в отношении нагрузки на линиях общедомового характера и общего пользования (ведь возможно несанкционированное подключение к ним), визуальный контроль.

Ответственность за хищение электроэнергии может быть уголовной, если государству был причинён ущерб на сумму более 250 тыс. рублей. Тогда действия вора попадают под статью 165 УК РФ. Нарушителя могут лишить свободы на срок до 2-х лет и выписать штраф до 300 тыс. рублей. Самовольное подключение и безотчётное использование электроэнергии по статье 7.19 КоАП РФ грозит наложением штрафа до 4 тысяч рублей физическим лицам, до 18 тысяч рублей – юридическим лицам [6].

Литература

1. Как поставщики электроэнергии обманывают потребителей – URL: <https://yaenergetik.ru/blog/priceenergyzones/as-electricity-providers-to-cheat-businesses/> (дата обращения: 24.10.2019).

2. Кривошапка И. Как украсть энергию: 101 способ – URL: <https://www.eprussia.ru/epr/68/4582.htm> (дата обращения: 24.10.2019).

3. Разновидности обмана потребителей: – URL: <https://energoby24.ru/info/moshennichestvo> (дата обращения: 24.10.2019).

4. Сазанова С.Л. Ценности хозяйственной деятельности как основание социально-экономических систем // Вестник университета. 2016. № 1. С. 257-262.

5. Сахарова О.В., Сазанова С.Л. Хакерство и оппортунизм: предпосылки и последствия / В кн.: Проблемы управления – 2016. Материалы 24-й Всероссийской студенческой конференции. ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». 2016. С. 278-280.

6. Хищение электроэнергии. – URL: <https://право-в.рф/xishhenie-elektroenergii.html> (дата обращения: 24.10.2019).

7. Чернов С.Б. Эффект нарушителя в теневой экономике / Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы четвертой Международной научной конференции / Государственный университет управления ; [Под ред. Г.Б. Клейнера]. М.: ГУУ, 2015. С. 106-111.

А.М. Ахмедов
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Г.Н. Рязанова
(ГУУ, г. Москва)

ОБ УПРАВЛЕНИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В современном мире экономические агенты всех уровней иерархии вынуждены гибко реагировать на динамичные изменения институциональных

условий. Эта особенность характерна как на макроэкономическом уровне, на мезоэкономическом уровне и на уровне предприятий [5, 8].

Субъектам хозяйственной деятельности нужно оперативно подстраиваться к меняющимся правилам рынка и обходить конкурентов в части скорости предоставления услуг, по качеству и цене продукции. Лишь оперативное получение непротиворечивой информации о состоянии компании помогает руководителям принимать правильные решения. Так же компания должна направлять свои оперативные действия на достижения некоторых долгосрочных целей. Поэтому ей нужно уметь правильно определять свою стратегию и четко следовать ей. Многие считают, что главную роль в стратегии играет её основа, а механизмы её достижения второстепенны. Однако, стратегия фирмы может быть успешно реализована только в случае, если все сотрудники разделяют общую цель и ценности фирмы [2, 4, 6, 7].

Одним из способов представления реализации стратегии является сбалансированная система показателей, разработанная Р.С. Капланом и Д.П. Нортеном [1]. Сбалансированная система показателей (ССП) – это один из немногих эффективных инструментов стратегического менеджмента, позволяющих измерить динамику развития компании на базисе специально подобранных взвешенных показателей, которые подробно описывают нынешнее её состояние.

ССП разбивает стратегию компании на четыре сегмента, связанные между собой и конкретизирует стратегические цели. Она представляет собой набор алгоритмов, трансформирующие видения и стратегии организации в планы действия отдельных сотрудников, являясь интегрированной концепцией стратегически-сфокусированного управления организацией.

Внедрения системы сбалансированных показателей состоит из таких этапов:

- Подготовка к построению сбалансированной системы показателей
- Построение сбалансированной системы показателей
- Структурирование сбалансированной системы показателей
- Контроль выполнения стратегии.

1. Подготовка к построению системы сбалансированных показателей.

На данном этапе происходит разработка стратегии, определяются направления усилий и принимаются решения в части количества организационных уровней и единиц, для которых будет разработана СПП. Стоит отметить, что СПП – это метод внедрения уже готовой стратегии, а не составление совершенно новой. Поэтому сначала формируется стратегия, а потом система. По определенным руководством уровням СПП, продумывается план декомпозиции целей высших уровней на нижние.

Каждая стратегия может называться правильной только в том случае, если содержит ответы на вопросы, касающиеся различных сфер деятельности организации. Постановка лишь финансовых целей будет не достаточна, поскольку это только целевая функция, а не дорожная карта достижения этих целей. Точно так же неправильна постановка оторванных друг от друга целей. В этом случае останутся незатронутыми связи между отдельными целями и их влиянием друг на друга. Поэтому необходим учет всех аспектов деятельности предприятия.

На основе проведенных исследований Роберт Каплан и Дейвид Нортон доказали, что успешным является учет хотя бы четырёх перспектив в СПП предприятий:

- финансы;
- клиенты;

- внутренние бизнес-процессы;
- обучение и развитие.

Данные перспективы должны отвечать на следующие вопросы:

- Финансы: Какое мнение нам необходимо сформировать у наших акционеров для достижения финансовых успехов?
- Клиенты: Какое мнение нам необходимо сформировать у наших клиентов, для реализации нашего видения будущего?
- Внутренние бизнес-процессы: Какие внутренние бизнес-процессы мы должны улучшать для удовлетворения запросов наших акционеров и клиентов?
- Обучение и развитие: Каким образом нам нужно развиваться и совершенствоваться для реализации нашего видения будущего?

Логичность и простота взаимосвязей между перспективами ССП позволяет понимать процессы, происходящих в компании, на уровне всех подразделений.

Построение ССП. На данном этапе исходя из стратегии компании ставятся цели для каждого составляющего четырех перспектив. Компания должна сосредоточиться на главном и составить определенное количество целей (не больше 25). Далее строится интеллект-карта, показывающая взаимосвязи между отдельными целями. Устанавливается иерархия между целями, распознаются цели ключевые и второстепенные, которые исключаются в дальнейшем из схемы. Потом устанавливаются метрики измерения достижения целей. Так как система сбалансированных показателей составляется на период стратегического планирования (3-5 лет), в системе присутствуют метрики измеряющие выполнения плана как в долгосрочном периоде, так и в краткосрочном.

На этапе каскадирования ССП происходит интеграция цели по вертикали организации, проводится структурирование целей до ключевых действий отделов и команд различных уровней. На основе ССП своего уровня каждый отдел прописывает собственную систему сбалансированных показателей. Затем при содействии главы отдела каждый сотрудник разрабатывает свой индивидуальный план работы. Этот план ориентирован на достижение реальных результатов на рабочем месте, а не на задания или действия по усовершенствованию. И так при каскадировании устанавливается лестница между последовательными иерархиями, по которому корпоративная стратегия спускается сверху вниз.

Контроль выполнение стратегии. Для эффективной работы ССП высшее руководство должно постоянно анализировать деятельность компании. Содержание анализа заключается в оценке выполнения плана всеми уровнями иерархии организации, в соответствии с их компетенциями и задачами, в оценке правильности выбранных показателей в определении степени достижения выработанных целей и непосредственно степени достижения целевых показателей вышестоящих подразделений. Кроме того, необходимо проводить сравнение текущих показателей с плановыми и корректировать планы в соответствии со сложившейся ситуацией.

Внедрение системы сбалансированных показателей, по мнению автора, на предприятии малого и среднего бизнеса является определяющим не только с точки зрения достижения успеха, но и в «выживании» компании в современных условиях конкуренции. Благодаря популяризации предпринимательства в нашей стране растёт количество предпринимателей, это индивидуальные предприниматели, общества с ограниченной ответственностью, работающие с собственным продуктом или услугой, или на условиях франшизы [3,4].

По данным РБК, в последние годы численность индивидуальных предпринимателей превысила количество юридических лиц (4,014 млн. против

3,98 млн. организаций). В деятельности и тех и других важна стратегия и системная работа всех отделов по метрикам, необходимым для достижения этой стратегии. Помимо финансовых показателей ССП имеет в своем арсенале значения, характеризующие состояния внутренних процессов бизнеса. С помощью ССП выстраивается последовательность тех действий, которые приведут непосредственно к требуемому результату, «манёвренность» и сосредоточенность компании на индикаторных аспектах, таких как выявление ключевых характеристик товаров или услуг с позиции клиента и формирование уникального торгового предложения, будут определять и ее финансовый успех.

Примером компании, активно пользующейся системой сбалансированных показателей является ООО «Лайк Центр». Она занимается проведением мероприятий, направленных на получение бизнес-образования. Ежегодно Лайк Центр формирует свою стратегию на ближайший год по системе сбалансированных показателей, а потом, после проведения плановых курсов, анализирует изменения каждого составляющего ССП, на основе чего вносит изменения в сформированные планы действий и сценария мероприятий. Благодаря умелому планированию своих финансов в системе сбалансированных показателей, компании удалось пережить кризис 2014 года, успешно вести деятельность на протяжении нескольких лет и демонстрировать рост доходности бизнеса.

Таким образом, Система Сбалансированных Показателей определяет не только теоретическую значимость системного подхода в области управления, но и практическую направленность, позволяющую микроэкономическому агенту устойчиво развиваться в динамично меняющихся условиях внешней среды.

Литература

1. Каплан Р. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. ЗАО «Олимп-Бизнес». М., 2003. 210 с.
2. Маркова М.В., Сазанова С.Л. Социальное предпринимательство: цели и ценности // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 4. С. 61-62.
3. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean startup. Альпина Паблишер, 2018. 256 с.
4. Рязанова Г.Н., Рулевский А.Ф. Институт франчайзинга в России. В сборнике: Львовские чтения – 2017 // Сб. статей V Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. 2017. С. 135-139.
5. Рязанова Г.Н., Сазанова А.А., Сазанова С.Л. Влияние процессов цифровизации экономики на деятельность нефинансовых организаций // Управление. 2018. Т. 6. № 2. С. 52-56.
6. Сазанова С.Л. Эволюционная экономическая теория фирмы. В сборнике: Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы XVIII Всероссийского симпозиума. Под редакцией Г.Б. Клейнера. С. 138-140.
7. Сазанова С.Л. Ценности хозяйственной деятельности как основание социально-экономических систем // Вестник университета. 2016. № 1. С. 257-262.
8. Шарипов Ф.Ф., Максимов Д.К. Три года территориям опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации. Некоторые итоги. Статья в сборнике трудов I-й Всероссийской научно-практической конференции «Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации.» 2018 г. С. 39-41.

К.И. Багаева
студент

Е.А. Зинченко
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королёва
(ГУУ, г. Москва)

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. Авторы рассматривают появление, определение, цели и основной круг задач специалиста в области антикризисного управления персоналом, сравнивая данные трудов научных деятелей. На основе проведённого анализа делается вывод о необходимости данного специалиста в экономике и управлении страны в целом, и определённой компании, в частности.

Ключевые слова: антикризисное управление персоналом, кризис, принципы антикризисного управления, направления деятельности антикризисного менеджера.

В наше время экономическое состояние компаний, предприятий характеризуется как достаточно нестабильное. Несмотря на возможный долговременный рост прибыли предприятия, непредвиденные расходы или кризис могут значительно понизить её позиции на рынке. Именно для предотвращения или решения подобных ситуаций и существует специалист в области антикризисного управления.

Кризис – совокупность социально-экономических явлений, приводящих к нарушению стабильности системы хозяйствования. В связи с этим, основной задачей антикризисного управления является обеспечение такого положения организации на рынке, когда кризисные ситуации не возникают, акцент делается на преодоление временных трудностей, в том числе и финансовых, с помощью использования всех возможностей современного менеджмента, разработки и практической реализации в каждой организации особой программы, имеющей стратегический характер, которая позволила бы организации сохранять стабильность при любых рыночных коллапсах.

Антикризисное управление персоналом – это совокупность организационных мер в структурах управления, которая включает в себя подбор кадров, определение направлений работы, обучение персонала, ответственность за рабочий процесс, проявление нестандартного мышления, владение знаниями в области психологии.

Перед тем как рассмотреть основные направления работы антикризисного менеджера, обратимся к трудам научных деятелей и их точкам зрения:

- профессор Уткин Э.А. писал, что главная задача антикризисного специалиста состоит в том, чтобы не дать финансовым трудностям существовать на постоянной основе;
- профессор А.Г. Грязнова писала: «Антикризисный менеджмент как такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования

всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы» [1, с. 7].

Рассмотрев два определения «антикризисного управления», можно попытаться вывести основные направления деятельности антикризисного менеджера:

- мониторинг финансового состояния компании (выявление «предкризисного» состояния или, в худшем случае, обнаружение кризиса, его причин и способов выхода из него);
- реализация кадровых программ; включает в себя подбор персонала (особое внимание необходимо уделять сотрудникам с интересными, инновационными проектами), обучение персонала (посредством создания и организации различных курсов);
- менеджер является неким «связующим звеном» между руководством и сотрудниками, из этого вытекает ещё одно направление его деятельности: обеспечение устойчивой связи между начальством и подчинёнными; в дальнейшем прочность и организованность данной связи будет определять время скорость выхода из кризисной ситуации.

Занимая должность антикризисного менеджера по управлению персоналом, сотрудник «примеряет» на себя роль лидера, так как его основной задачей становится обеспечение выполнения определённого задания при помощи других людей, коллективной работы, планирование сотрудничества. [1, с. 25] Именно поэтому к подбору персонала необходимо подходить со всей ответственностью. Для того чтобы грамотно управлять персоналом в кризисных ситуациях, существует определённый набор принципов:

- принцип системности означает, что руководители, специалисты и все сотрудники организации рассматриваются как цельная неделимая система, связанная с внешней средой бизнеса;
- принцип командного единства предполагает, что руководители стараются создать в организации команду специалисты, которой выполняют различные функции, но объединены общими целями и задачами;
- принцип равных возможностей – предоставление всем сотрудникам равные права и возможности;
- принцип горизонтального сотрудничества означает то, что один отдел не должен перекладывать свои задания и обязанности на подчиненные отделы;
- принцип правовой и социальной защищенности – его основа состоит в строгом и обязательном соблюдении Конституции РФ и различных нормативно—правовых актов и кодексов;
- принцип уважения человека и его достоинства – предполагает, что большое внимание уделяется личным качествам сотрудников. Такой принцип позволяет создать наилучшие условия для применения этих качеств [2, с. 337-340].

В условиях современной цифровой экономики эффективное антикризисное управление невозможно применения цифровых технологий [3, 5] и институциональных изменений на микро-, мезо-, и макроуровнях [4], которые позволят согласовать интересы экономических субъектов как внутри предприятий (организаций), так и во взаимоотношениях с внешней средой [6].

Подводя итоги вышесказанного, стоит отметить, что стабильное и устойчивое развитие организации невозможно без системы антикризисного управления, поскольку оно является важнейшим элементом современной экономики и менеджмента. Антикризисное управление включает в себя не только способы выхода из кризиса, но и совокупность методов предотвращения кризисных ситуаций, посредством внесения изменений в экономическую политику компании, реорганизации штата сотрудников и анализа экономического состояния рынка в целом [2, с. 409].

Литература

1. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент. М.: «Тандем», Изд-во Эксмос, 1999.
2. Коротков Э.М. Антикризисное управление. М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Рязанова Г.Н., Сазанова А.А., Сазанова С.Л. Влияние процессов цифровизации экономики на деятельность нефинансовых организаций // Управление. 2018. Т. 6. № 2. С. 52-56.
4. Рязанова Г.Н., Сазанова С.Л. влияние институциональных трансформаций в аграрном секторе России на малые предприятия (организации) // Путеводитель предпринимателя. 2019. № 43. С. 126-136.
5. Сазанова С.Л. Современная поведенческая парадигма и принятие управленческих решений / В сб.: Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения. Сб. научных статей V Международной научной конференции. 2017. С. 276-280.
6. Сазанова С.Л. Исследование содержания и основных этапов эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России (XVII – XVIII вв.) // Вестник университета. 2016. № 9. С. 50-57.

М.И. Бахолдина

студент

Е.С. Галкина

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Л.Ф. Левина

(ГУУ, г. Москва)

СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ДОХОДОВ В РОССИИ

Социальное неравенство остается одной из самых важных проблем современности. Именно за труды в данной области в 2019 году была присуждена Нобелевская премия. Исследователи из США Абиджит Банерджи и Майкл Крамер, а также французенка Эстер Дюфло ввели новый экспериментальный подход в борьбе с бедностью, который уже сейчас имеет практическое применение.

Впервые с неравенством человечество столкнулось в глубокой древности: в античное время данная проблема затрагивалась в работах таких известных мыслителей как Платон и Аристотель. Древнегреческий философ Платон уже тогда размышлял о делении общества и считал, что государство разбито на две

половины: бедные и богатые, между которыми нарастало социальное напряжение. Общество, по его мнению, имело классовый характер и делилось на 3 составляющие: философы, воины и землевладельцы. Всем выделенным слоям отводились конкретные функции, и в идеальном государстве Платона каждый занимался своим делом, тем, что получалось лучше всего. Аристотель в трактате «Политика» также рассматривал проблему социального неравенства. Он считал, что государство делится на 3 класса: первый – очень богат, второй – очень беден, а третий – средний класс. Последний, по мнению Аристотеля, является наилучшим, именно он стабилизирует общество. Говоря об устойчивости и стабильности государства, философ отмечал необходимость обращения большего внимания к классу нищих, ведь именно от этого слоя зависело количество врагов. Из-за отсутствия среднего класса и наличия значительного числа бедных, возникают осложнения, которые могут привести к бунту и увеличению количества преступлений. В таком случае государство обречено на гибель. Однако если общество формируется из представителей среднего класса, которое значительно превышает по численности два других класса, в государстве будет царить общественное равновесие.

В истории общественной мысли было множество различных взглядов и теорий развития социального неравенства. Одним из наиболее влиятельных стало его учение о прибавочной стоимости, предложенное немецким философом и экономистом Карлом Марксом. Согласно его концепции, фундаментом социального неравенства является экономическая дифференциация общества. Он считал, что социальные группы, контролирующие средства производства, находятся на более высоком уровне в обществе, нежели те группы, которые не способны осуществлять такой контроль. От отношений собственности зависит принадлежность человека к определенному классу. Человек, не имеющий собственности, может оказаться в экономической зависимости от людей, кто ею обладает. Слой собственников использует другие классы, для извлечения собственной выгоды, из-за чего между классами возникают столкновения противоположных взглядов и интересов, порождая антагонистический конфликт. Маркс предполагал, что разногласия могут привести к революции и борьбе между пролетариатом и буржуазией, а победа первого над вторым приведет к упразднению не только собственности, но и неравенства. Теория К. Маркса, в которой раскрывается зависимость социального неравенства от экономических факторов, оказала существенный толчок к развитию социологической теории.

Макс Вебер в отличие от Карла Маркса указывал следующие признаки социального неравенства: богатство, престиж и власть. Под богатством он подразумевал совокупность доходов, под престижем – уровень уважения определенного статуса, а под властью – возможность достижения установленных целей несмотря на сопротивление других [1].

В современном мире социальное неравенство присуще любому государству. Это явление подразумевает собой разные способности и возможности людей, а также различный доступ к благам. К таким благам относят: доход, образование, власть и престиж. С экономической точки зрения основной причиной неравенства является неравное отношение к собственности и распределению материальных благ [2].

Одной из наиболее острых проблем в современной России считается социальное и экономическое неравенство. В Российской Федерации наблюдается сильная социальная поляризация – разделения общества на богатых и бедных при отсутствии значительного среднего слоя, представляющего фундамент экономически стабильного, устойчивого и развитого государства. Именно

социальное расслоение создает систему несправедливости и неравенства в российском обществе.

В нашей стране одной из главных причин социального неравенства является дифференциация доходов. Доход населения представляет собой сумму денежных средств, получаемую за определенную единицу времени за труд в той или иной сфере деятельности как результат экономической деятельности или как трансферты. Основными источниками дохода считаются: работа по найму (сдельная и повременная заработная плата), доходы от предпринимательской деятельности, доходы от частной собственности, а также доходы в виде трансфертов [3].

В целом, экономика государства зависит от доходов населения, и по последним данным структура доходов в России складывается следующим образом: оплата труда – 59,3%, социальные выплаты – 19,1%, иные доходы – 10,9%, доходы от предпринимательской деятельности – 6,4%, доходы от собственности – 4,2% [4, с. 119].

Какие же меры применяет государство, для того чтобы противостоять такой дифференциации доходов?

Важным элементом социальной политики является государственная политика доходов, она нацелена на решение таких проблем, как: повышение доходов малоимущих слоев населения, создание условий для нормального воспроизводства рабочей силы, способствование ослаблению социальной напряженности в обществе и т.д. [5].

Государственная политика доходов заключается в перераспределении денежных потоков с помощью прямых и косвенных методов.

Прямые методы предполагают перераспределение через государственный бюджет путем дифференцированного налогообложения разных групп, получаемых дохода и социальные выплаты, а также законодательное установление уровня минимальной заработной платы. Стоит отметить, что доля национального дохода, в значительной степени, переходит от населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами.

К косвенным методам относятся: благотворительные фонды, льготное налогообложение малоимущих слоёв населения, предоставление им бесплатных услуг государственного образования и здравоохранения, индексация пенсий и доходов работников бюджетного сектора.

Если говорить о государственной политике доходов в России, то основными механизмами перераспределения доходов являются: система социальных трансфертов; установление минимальных социальных гарантий в области оплаты труда, образования и здравоохранения; система прогрессивного налогообложения доходов граждан и др.

Наше государство, проводя политику перераспределения, производит денежные перечисления, называемые трансфертами. Социальные трансферты в государственном масштабе представляют собой систему выплат населению, осуществляемой из федерального бюджета на безвозмездной и безвозвратной основе. Главной целью социальных трансфертов является стабилизация отношений в обществе, минимизирование роста преступности, выравнивание бюджетной обеспеченности населения, а также поддержка внутреннего спроса. Механизм социальных трансфертов представляет собой оказание помощи наиболее уязвимым слоям населения, путем изъятия части доходов в виде налогов у высокодоходных слоев населения и выплате пособий нуждающимся.

На данный момент в нашей стране совершается реформирование из системы социальной защиты в систему избирательного действия. Основным базисом данной системы является заявительный принцип претендующих на

получение социальной помощи. При распределении пособий, критерии, с помощью которых вычисляются нуждающиеся путём изменений порогового уровня дохода, ужесточаются, а также рассматривается повышение отдельных социальных выплат в сторону малообеспеченного населения. Однако больших перемен в социальной сфере можно ожидать только в том случае, если основу экономической политики (налоговой, бюджетной, инвестиционной) будут составлять социальные приоритеты. Вместе с темпами экономического развития страны растёт и благосостояние народа. Экономический рост, показатели которого растут в течение нескольких лет, оказывает положительное влияние на обеспеченность населения. Самым главным, чтобы эти результаты ощутили все категории граждан и, в первую очередь, малоимущие [6].

Россия – большое по площади государство, которое занимает первое место по данному показателю среди всех стран мира. Из-за таких географических размеров, а также из-за климатических особенностей и неравномерного распределения рабочей силы субъектам трудно добиться равномерного развития. Для сглаживания проблем непропорционального развития отдельных территорий России и создания наиболее схожих условий жизни используются межбюджетные трансферты. Они предоставляются в форме дотаций, субвенций, субсидий и иных межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации. Такое направление денежных средств выравнивает бюджетную обеспеченность субъектов и дополнительно финансирует местные бюджеты, которые помогают минимизировать или устранить уже возникшее социальное напряжение, вызванное финансовыми трудностями [7].

Социальная политика, а именно ее приоритеты должны быть направлены на развитие и поощрение активной экономической деятельности малоимущих категорий населения, в частности, путем предоставления равного доступа к получению образования, профессиональной подготовки, повышая, тем самым, их шансы получения хорошо оплачиваемой работы и способствуя сокращению дифференциации в доходах.

Важен комплексный подход, охватывающий как экономические, так и социальные вопросы совершенствования политики занятости. На рынке труда должна доминировать активная политика, которая расширит возможности трудоустройства, особенно молодежи. Необходимо стимулировать с помощью различных налоговых льгот создание дополнительных рабочих мест в малом бизнесе и вознаграждать предоставление в нем работы социально уязвимым категориям населения.

Одним из важных условий социальных реформ принято считать их системность и взаимосвязь с общей стратегией социальной политики. Важно помнить, что при реформировании пенсионной системы или принципов защиты от безработицы, нужно, в первую очередь, изменить прожиточный минимум и поменять положение по оплате труда. Уменьшение неравенства путем прогрессивного налогообложения доходов является одной из главных мер перераспределения доходов. На сегодняшний день политика взимания подоходного налога не выполняет главного требования – изменения характера распределения доходов в обществе, причиной этого может быть занятость политики другим вопросом – о выходе доходов отдельных граждан из тени.

Социальные реформы формируют трехуровневую систему защиты населения. Первый уровень состоит из социальных гарантий, которые обеспечивают создание равных стартовых возможностей. С одной стороны, этот комплекс затрагивает социально уязвимые группы населения, к которым относятся пожилые люди, инвалиды, неполные и многодетные семьи, а с другой касается социально значимых областей жизнедеятельности общества.

Следующий уровень данной системы – это обязательная программа государственного страхования от социальных рисков: потери работы, болезни, старости, утраты кормильца. Социальное страхование – это реализуемая государством концепция оказания поддержки престарелым и нетрудоспособным слоям населения за счет денежных средств государственного страхового фонда. Осуществляемая помощь является методом перераспределения национального дохода, суть которого состоит в предоставлении лицам, не участвующим в общественном труде, средств из социальных фондов.

Третий уровень состоит из различных модулей, которые гарантируют свободу реализации интересов тех, кто в силу своей материальной обеспеченности нуждается лишь в этой свободе и в ее защите. К этому уровню относят платные социальные услуги, а также негосударственное пенсионное обеспечение и добровольное страхование всех видов. Важным при этом являются точные механизмы сочетания платных и бесплатных услуг в сферах здравоохранения, образования, обеспечения жилья и коммунальные услуги.[8]

В заключение хотелось бы сказать, что в современном мире, в частности, в Российской Федерации проблема социального неравенства остаётся одной из самых актуальных, значимых и требующих государственного вмешательства через политику доходов, посредством их регулирования и перераспределения.

Литература

1. Идеи социального неравенства в общественной мысли до возникновения социологии // URL: <http://www.yoursociolog.ru/ysocs-838-1.html>
2. Причины и проблемы социального неравенства // URL: https://yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Fspravochnick.ru%2Fsociologiya%2Fsocialnoe_neravenstvo_i_socialnaya_mobilnost%2Fprichiny_i_problemy_socialnogo_neravenstva%2F
3. Доходы населения: показатели, распределение. Доход на душу населения. Реальные доходы населения // URL: <https://businessman.ru/new-doxody-naseleniya-pokazateli-raspredelenie-doxod-na-dushu-naseleniya-realnye-doxody-naseleniya.html>
4. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат.сб. / Росстат. М. С. 119.
5. Неравенство доходов и политика перераспределения доходов в России // URL: <https://scienceforum.ru/2017/article/2017031517>
6. Левина Л.Ф. Многовариантность экономической политики государства и ее альтернативные издержки. Наука в современном информационном обществе. Материалы 12 международной научно-практической конференции, 2017, Norch Charleston, USA. С. 134-136.
7. БК РФ Глава 16. МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/063018edafdf06ae68002f762e601d0f6fbfe6d5/
8. Государственная политика доходов в России // URL: https://revolution.allbest.ru/economy/00569718_0.html

К.С. Белов

студент

А.С. Малюгин

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королёва

(ГУУ, г. Москва)

ПРЕДЕЛЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И СТРАН БРИКС

Организация БРИКС создана в 2006 году по инициативе российской стороны. Изначально в неё вошли только Бразилия, Индия, Россия и Китай, а в 2011 году присоединилась ЮАР. Данная организация не является экономической интеграцией и не входит в классическую систему, описанную Б. Балашши. Учитывая большие расстояния между странами, в особенности это касается отдаленности Бразилии и ЮАР от остальных стран, необходимо рассмотреть, выгодна ли эта организация для самой России.

Поэтому в нашем исследовании предпринята попытка разобраться пределы и возможности развития торгово-экономических отношений России и стран БРИКС.

В первую очередь, необходимо отметить, что эта тема актуальна на сегодняшний день. БРИКС относительно недавно образованная организация, следовательно, ученые пока что не пришли к единому выводу о нужности и целесообразности данной организации на мировой арене. Одни считают, что из-за того, что страны слишком изолированы друг от друга, не имея общих границ, и из-за того, что торговые отношения стран не улучшаются, БРИКС имеет перспективы в качестве только политической организации. Другие утверждают, что перспективы БРИКС в качестве альтернативной экономической интеграции существуют. В данную организацию входят развивающиеся страны, на долю которых приходится большое количество инвестиций, что соответственно подтолкнет взаимную торговлю между странами и обмен технологиями между ними.

Целью исследования является выявление экономических выгод России от участия в БРИКС и пределов развития торгово-экономических отношений с этими странами.

Основные задачи исследования заключаются в выявление предпосылок создания БРИКС, изучение экономик стран, входящих в эту организацию, выявление основных направлений развития и перспективных сфер торгово-экономических отношений, а также выявление пределов и возможностей развития наиболее перспективных направлений для России.

В исследование были использованы следующие методы:

1. Сравнительный анализ статистики и представленных данных, анализ трудов Адама Смита, Д. Рикардо, П. Кругмана.

2. Индукция на основе конкретных макроэкономических показателей (темпы роста ВВП, объем торгового оборота, доля товаров и услуг определенного вида в общем торговом обороте) и выявление общих закономерностей развития торгово-экономических отношений между странами.

3. Классификация групп товаров внутри отраслей торговли.

4. Синтез полученных данных.

На базе трудов А. Смита, Д. Рикардо и П. Кругмана была обоснована международная торговля и её выгода не только для стран, имеющих абсолютное преимущество в производстве тех или иных товаров, но и для стран, имеющих сравнительное преимущество, или для стран, которые имеют схожие экономики и специализируются на производстве схожих товаров.

Также были подробно изучены все экономики стран-участниц БРИКС. С помощью данных статистики выявлены сильные и слабые стороны стран, касательно экспортируемых и импортируемых товаров.

Так, Бразилия имеет около 2/3 промышленного и половины научно-технического потенциала латиноамериканского региона, является лидером в добыче железной руды (20 %) и ниобия (95%) в мире, а также лидером в развитии сельского хозяйства. Около 51% доходов Бразилия получается от экспорта сельско-хозяйственных товаров. Страна занимает 33 место в мире по экспорту услуг и 19 место по импорту.

Российская экономика сильно пострадала после распада СССР, но, начиная с 2000 года восстановилась, и с 2004 по 2008 демонстрировала высокие темпы роста ВВП (4-7%). Экспорт России базируется на нефти и газе, что составляет более 50% доходов, также доля горнодобывающей и обрабатывающей промышленности в экономике составляет 35%.

Индия на данный момент является динамично развивающейся страной с высоким темпом роста ВВП. Основную занятость населения Индии обеспечивает сельское хозяйство (около 60%), а его доля составляет 17% от ВВП. Индия также имеет развитую промышленность, составляющую 28% от ВВП.

Из стран БРИКС у Китая наблюдается самый высокий и стабильный рост ВВП, который был равен 12-14% на момент создания организации. Большая доля ВВП Китая приходится на промышленность (40%). Основными отраслями являются производства электронного оборудования, машиностроения, производства потребительских товаров, добыча полезных ископаемых, химическая промышленность.

Экономика ЮАР является одной из крупнейших в Африке. На момент создания БРИКС темпы роста ВВП составляли 4-6%. Экономику данной страны составляют такие сектора, как сельское хозяйство (3% от ВВП), промышленность (31%), которая является основным двигателем развития, ведь страна имеет много природных ресурсов (в частности платины и алмазов), также страна имеет развитую сферу услуг.

Таким образом, проводя анализы экономик стран и подводя итог проделанной работе, были выделены различные возможности развития двусторонних отношений между Россией и странами БРИКС, а также возможности развития организации в целом.

Во взаимоотношениях России и Бразилии существуют перспективы развития торговли сельскохозяйственной и пищевой продукцией, сотрудничества в сфере энергетики, обмена технологиями в авиационной, автомобильной промышленности и нефтегазовом секторе.

В двусторонней торговле России и ЮАР существуют возможности в наращивании торгового оборота в секторе автомобилестроения, техники и оборудования. Этот сектор продемонстрировал рост в общей доле торгового оборота на фоне снижения оборота других товаров.

В двусторонней торговле России и Индии существуют перспективы в увеличении экспорта алмазов, ядерных реакторов и оборудования в Индию, а также услуг строительства и установки оборудования на АЭС. Так как Индия

является крупным импортером нефти, есть возможность налаживания и увеличения поставок нефти в страну.

В двусторонних отношениях России и Китая существует перспектива экспорта в Китай электрического и электронного оборудования; ядерных реакторов и услуг по строительству АЭС; леса и целлюлозно-бумажной продукции; нефтепродуктов. Существует возможность увеличения импорта высокотехнологичных товаров из Китая, транспортных, бизнес и строительных услуг.

У организации БРИКС существует возможность влияния на перераспределение квот в МВФ, и как следствие увеличение политической власти. При последовательном развитии Нового Банка Развития и Пула Валютных Резервов, возможно перераспределение политических сил в сторону развивающихся стран, что способствует развитию многополярного мира. Развитие системы электронной коммерции позволит открыть новые возможности в торговле между странами БРИКС. Заинтересованность глав стран в сотрудничестве и разработке совместной политики и различных планов дает возможность создания центрального органа управления БРИКС.

Однако на данный момент внутри организации силы распределяются неравномерно. Так, двигателями БРИКС являются Китай и Индия, а остальные страны на данный момент отстают. Поэтому на данном этапе нет стабильного взаимодействия между всеми членами БРИКС, что препятствует совместному развитию. Также проблема расстояний вызывает множество проблем, связанных с торговлей. Странам предстоит решить внутренние социальные и экономические проблемы, чтобы направить ресурсы на развитие организации.

Литература

1. Смит А. [1776]. Исследование о природе и причинах богатства народов (Книга 1, Глава 1, Глава 2).
2. Волчкова Н. Новая теория международной торговли и новая экономическая география.
3. Рикардо Д. [1897]. Принципы политической экономии и налогового обложения (Глава 28).
4. Махов С.А. Динамическая модель внешней торговли стран БРИКС // Предпринты ИМП им Келдыша. 2016. № 128. 16 с.
5. Министерство экономического развития Российской Федерации (2008) Внешнеэкономическая стратегия РФ до 2020 года. (<http://economy.gov.ru/mines/main>).
6. Министерство экономического развития Российской Федерации // Портал внешнеэкономической информации. (Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Китайской Народной Республики; Индии; России; Бразилии; ЮАР в 2016 году) (<http://www.ved.gov.ru/exportcountries/>)
7. Михайленко Е.Б. (2016) Альтернативный регионализм БРИКС
8. Палевина К.А. (2013) Тенденции развития торгово-экономического сотрудничества стран БРИКС.
9. Сямэньская декларация руководителей стран БРИКС (2017) (www.nkibrics.ru).
10. Хейфец Б.А. (2014). Россия и БРИКС. Новые возможности для взаимных инвестиций. М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К».
11. В. Balassa (1961). The Theory of Economic Integration.

12. BRICS Action Agenda on Economic and Trade Cooperation (2017) (<http://economy.gov.ru/minec/main>)
13. BRICS E-Commerce Cooperation Initiative (www.brics2017.org).
14. BRICS Trade In Services Cooperation Roadmap (www.brics2017.org).
15. Framework on Strengthening the Economic and Technical Cooperation for BRICS Countries (2017) (www.ranepa.ru).
16. International Monetary Fund (<http://www.imf.org/external/index.htm>).
17. Paul. Krugman (1979). Increasing returns, monopolistic competition and international trade // Journal of international economics 9 (469-479).
18. The Observatory of Economic Complexity (<https://atlas.media.mit.edu/ru/>).
19. The World Bank (<http://www.worldbank.org/>).
20. UN Comtrade Database (<https://comtrade.un.org/>).

Д.А. Бороздина
студент

И.В. Синюков
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук
Н.Ш. Королёва
(ГУУ, г. Москва)

ВОЗМОЖНОСТЬ СНИЖЕНИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ В РОССИИ ПУТЕМ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА

В настоящее время одной из наиболее острых общественных проблем в нашей стране является проблема социальной дифференциации – разделения общества на группы, занимающие разное социально-экономическое положение.

Соотношение богатых и бедных всегда являлось предметом острых общественных дискуссий. В современных же российских условиях социальная дифференциация населения и вовсе принимает угрожающие масштабы. Средний слой населения имеет тенденцию исчезать, присоединяясь к низшему [1]. Эта проблема требует срочного решения, поскольку напрямую влияет на общую экономическую ситуацию.

Рассмотрим возможные причины социальной дифференциации. Во-первых, факторы производства обладают неодинаковой ценностью; капитал, включающий в себя более современное и высокотехнологичное оборудование, способствует получению большего дохода. Во-вторых, факторы производства используются с разной успешностью. Так, предприниматель, производящий дефицитный и востребованный в данном обществе товар, всегда будет обеспечен высокой прибылью. И в-третьих, наиболее важная причина социальной дифференциации – неравный объем принадлежащих людям факторов производства [2].

Одним из ярких проявлений социальной дифференциации можно считать дифференциацию доходов населения – неравномерность их распределения в обществе. На данное явление могут влиять личностные особенности, условия жизни, современные тенденции и прочие факторы. Безусловно, законодательная база государства может существенно менять уровень дифференциации доходов.

Система налогообложения – совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке. Рассмотрим одно из явных ее проявлений – подоходный налог (налог на доходы физических лиц, основной вид прямых налогов), который принято считать особенно влияющим на уровень доходной дифференциации. Для данного налога в мировой практике используются три основные шкалы, по которым производятся сборы с населения – плоская (единая), прогрессивная и регрессивная.

Под плоской шкалой подоходного налога понимается система сбора налогов, при которой плательщик отчисляет государству тот или иной сбор по ставке, не меняющейся в зависимости от увеличения или уменьшения налогооблагаемой базы. Как считают многие эксперты, плоская шкала налогообложения стимулирует человека больше зарабатывать, ведь он может быть уверен в том, что динамика его доходов не будет снижаться вследствие возрастающего налогового бремени. С другой стороны, существует противоположная точка зрения, по которой данная шкала оказывает сильное давление на население с низкими доходами: если для состоятельных граждан данная ставка налога приемлема, то такая же доля отчислений для низшего класса может быть весьма обременительной [3].

Регрессивная и прогрессивная шкалы подоходного налога схожи тем, что при них налоговая ставка находится в определенной зависимости от размеров налоговой базы: при прогрессивной шкале эта зависимость прямая, при регрессивной – обратная. Ввиду невысокого распространения последней рассмотрим подробнее прогрессивную систему подоходного налогообложения. К положительным сторонам данной системы, как правило, относят следующие показатели: снижение неравенства доходов; перенесение груза налогового давления со среднего и низших классов на обеспеченный; увеличение налоговых поступлений в государственный бюджет. Однако существуют мнения и об отрицательных сторонах прогрессивного подоходного налога: люди, добившиеся высокой заработной платы, будут вынуждены отдавать существенную часть государству; возрастет число попыток уклонения налогов по высокой ставке; создастся зависимость от мнения налоговых органов, которое может быть достаточно субъективным [4].

Налицо отсутствие однозначности в выборе идеальной системы подоходного налога. Рассмотрим существующую ныне отечественную систему подоходного налогообложения и сравним ее с аналогичными в нескольких экономически развитых странах, избравших прогрессивную налоговую шкалу.

В Российской Федерации с 2001 года установлена единая ставка подоходного налога (с заработной платы, продажи/аренды недвижимости, дивидендов) в размере 13%, при этом для доходов, не связанных с выполнением налогоплательщиками работ и оказанием услуг, повышенная налоговая ставка составляет 35%. Существует ряд налоговых вычетов, например, в связи с покупкой квартиры, расходами на лечение, обучение и т. д. [5] [6].

В США подоходный налог обязаны платить все его резиденты вне зависимости от того, где они проживают и в какой стране получают доход. Уменьшить сумму уплаченных налогов рядовому американцу помогают его обязательства, а именно: наличие ипотеки или кредитов (долгов), наличие детей и иждивенцев, обучение в школе, колледже или ВУЗе (при параллельной занятости). Ставки подоходного налога (с заработной платы, операций с недвижимостью) варьируются от 10 до 37%.

Налоговыми резидентами в Германии (ФРГ) считаются все лица, живущие в ФРГ от 180 дней, ежегодно и стабильно получающие заработную плату. Не облагаются налогом, к примеру, следующие выплаты: оплата больничного по

уходу за несовершеннолетним, дотация на проезд до работы и обратно, покупка абонементов в тренажерный зал или оплата лечебно-профилактических курсов. Немецкая налоговая система достаточно прогрессивна, так как здесь на величину налога влияют: семейный статус, наличие и число детей, объем дохода каждого супруга в семье. Ставки подоходного налога с заработной платы, операций с недвижимостью составляют от 24 до 45%, при этом если человек получает меньше 9000€/год, налог он не платит (при средней заработной плате 26580 €/год).

В Великобритании подоходный налог платится как с доходов, так и со многих видов государственных пособий. Однако некоторые доходы не облагаются платежами. Например, первые £1000 от сдачи жилья в наем, первые £1000 дохода предпринимателя, а также детские пособия, пособия по беременности и родам. Ставки подоходного налога (с заработной платы, государственной пенсии, дивидендов, пособий по безработице, % по вкладам) по прогрессивной шкале составляют от 20 до 40%, учитывая, что личная льгота (сумма, с которой налог не платится) составляет £11850 при средней заработной плате англичан – £29004/год.

Чтобы определить, какая из шкал более подходит нашей стране, необходимо отметить, что многоступенчатая прогрессивная тарифная ставка была установлена еще с 1998 года и составляла 12-35% от доходов. Однако с 2001 года она была снижена до 13% и стала единой для налогоплательщиков. Таким образом, существует ряд причин, по которым введение прогрессивного налога на доходы физических лиц в нашей стране недопустимо, несмотря на вышеописанные достоинства данного подхода.

Система подоходного налога, заимствованная с экономик развитых капиталистических государств, совсем не учитывает национальных особенностей и интересов России и ее граждан. Российская Федерация находится в сложном экономическом положении из-за:

а) постоянного применения иностранными государствами экономических ограничений под различными предлогами;

б) большого объема социальных расходов (~36% расходов бюджета 2018 г.);

в) необходимости поддержания современных и боеспособных вооруженных сил для отражения и пресечения любых попыток давления из-за рубежа (~ 29% расходов бюджета 2018 г.);

г) необходимости развития национальной экономики в противовес подавляющей конкуренции иностранных предприятий – курс на временное импортозамещение для повышения конкурентоспособности российских предприятий в мировой экономике (~14,7% расходов бюджета 2018 г.) [7].

По этим обстоятельствам введение более высоких ставок с более высоких доходов, т. е., прогрессивной шкалы подоходного налогообложения, приведет к негативным последствиям, неявным при первоначальном анализе ее преимуществ.

Во-первых, резко возрастет и без того высокая популярность «серых» зарплат – часть доходов будет скрываться от налоговых органов и передаваться работникам тайно [8]. Желаемая справедливость – более обеспеченные граждане будут платить больше – достигнута не будет, поскольку она весьма относительна: можно ли считать взимание большего налога, например, с ценного научного сотрудника, чей объем работы чрезвычайно ценен и более оплачиваем, нежели объем работы неквалифицированной рабочей силы, справедливым? Такая мера в российских условиях у одних занятых сократит желание карьерного роста, увеличит привязанность к текущим рабочим местам с предельным доходом для

малой налоговой ставки, а у других создаст желание скрыться от налогов (вышеупомянутые серые зарплаты).

Во-вторых, руководители частных предприятий, предпочитающие работать законно, встанут перед необходимостью сокращения фондов заработной платы для сохранения прибыльности. Повышенные налоги на крупные доходы приведут к резкому росту издержек предприятий, к необходимости сокращения штата сотрудников для оптимизации издержек, далее, как следствие, к росту безработицы, к сокращению доходов населения и, наконец, к сокращению налоговых поступлений с доходов населения, отчего данная мера окончательно теряет смысл.

Неоднократно против введения прогрессивной шкалы НДФЛ высказывался и действующий президент РФ Владимир Путин: «Как только он [прогрессивный НДФЛ] вводится, часть граждан, у которых высокие доходы, начинают различными способами скрывать эти доходы. Начинаются зарплаты дополнительные в конвертах и так далее. То есть фискальный результат почти нулевой, а шума много. И ухудшение в целом инвестиционного климата очевидно». Вспоминая опыт введения данной шкалы в 1998 – 2001 гг., президент отмечал: «У нас, во-первых, такой налог был – налог с оборота. Это серьезная нагрузка на экономику в целом и это серьезная нагрузка на граждан, потому что это приведет к значительному росту инфляции. Все это вместе убедило нас в том, что введение такой нормы нецелесообразно» [9] [10].

Действие же прогрессивных шкал в западных странах обусловлено их высоким уровнем развития, более высоким ВВП на душу населения, по сравнению с российским показателем (МВФ, 2018 г.): а) США – \$ 65,11 тыс.; б) ФРГ – \$ 45,66 тыс.; в) Великобритания – \$ 41,03 тыс.; г) РФ – \$ 11,16 тыс. [11].

Это означает, что обеспеченность населения развитых стран позволяет взимать больше налогов с доходов физических лиц без ощутимых последствий для последних, тогда как в России население не столь обеспеченно [13]. Это естественное состояние для страны, еще недавно развивавшей экономику на социалистических началах и государственной собственности. Населению России необходимо большое время для накопления капиталов, повышения уровня жизни. На данный момент было бы просто губительно подрывать естественное стремление населения получать больший доход, а сокращение налоговых поступлений по обозначенным выше причинам подорвет процесс восстановления российской экономики после кризисных явлений.

Итак, введение в России прогрессивной шкалы подоходного налогообложения, очевидно, несвоевременно. Чтобы справиться с дифференциацией доходов, следует, по нашему мнению, применять особые законодательные меры. Возможно закрепить на государственном уровне твердую структуризацию доходов служащих государственных предприятий (или любых предприятий, фонды заработной платы которых хотя бы частично создаются за счет государственных средств – т.е., отчасти, из денег налогоплательщиков). Это обозначает введение границ дифференциации для доходов служащих разного уровня: например, наивысшая заработная плата на предприятии (скажем, руководителя) не должна быть в X раз больше самой низкой заработной платы (скажем, неквалифицированной рабочей силы – уборщика, мойщика окон и т.д.). В этой ситуации недобросовестный руководитель не сможет назначить себе сверхдоходы с государственных средств, не увеличив значительно доходы служащих нижних уровней иерархии предприятия. А это, в свою очередь, требует значительных средств государственного финансирования, потому, во-первых, сократится дифференциация доходов служащих государственных предприятий;

во-вторых, сократятся случаи присвоения сверхдоходов высшими иерархическими слоями предприятий.

Стоит отметить, что введение прогрессивного НДФЛ возможно только в государственном секторе. Дело в том, что создание подобных обязательных структур заработной платы на частных предприятиях в условиях капиталистической экономики, по нашему мнению, нецелесообразно:

а) согласно ст. 8 Конституции РФ, гарантируются свобода экономической деятельности, поддержка конкуренции, а создание единой системы заработных плат для частных предприятий значительно сократит их самостоятельность и пространство для маневра, конкурентоспособность [12];

б) представители частных предприятий без государственного капитала в фондах заработной платы вправе сами устанавливать объемы заработной платы сотрудников, так как они не тратят денег налогоплательщиков (руководствуются собственными средствами), действуют из соображений максимизации прибыли (естественная цель любого частного предприятия), в праве применять различные поощрительные системы для сотрудников (что может выражаться в самых разных формах и объемах оплаты труда).

Если сотрудник предприятия недоволен объемами своей заработной платы, он вправе сменить место работы. А для того, чтобы защитить работника частного предприятия от злоупотреблений, сократить дифференциацию доходов, считаем нужным усилить работу профессиональных союзов, надзорных органов в сфере труда; совершенствовать трудовое законодательство.

Итак, введение прогрессивного налога на доходы физических лиц в России в текущей экономической ситуации, по нашему мнению, несвоевременно, экономически невыгодно. Данная мера не приведет к сокращению социальной дифференциации, а лишь увеличит её. Для борьбы с данным явлением считаем возможным применение законодательно закрепленной структуризации доходов сотрудников государственных (или с государственной долей фондов заработной платы) предприятий (систему соотношений заработных плат), так как это напрямую затрагивает средства налогоплательщиков. В частном секторе для сокращения дифференциации доходов следует усилить контроль за соблюдением трудового законодательства, ради сохранения предпринимательской активности и конкуренции в частном секторе.

Литература

1. Зубаревич Н.В. Социальная дифференциация регионов и городов России // Журнал «Pro et Contra». Том 16, июль-октябрь 2012 года // Центр гуманитарных технологий. – 20.12.2012. – URL: <https://gtmarket.ru/laboratory/expertize/5278>
2. Росенко С.И. Социальная дифференциация российского постсоветского общества / Росенко С.И. // 2006 – 2018. Научно-теоретический журнал «Общество. Среда. Развитие». – URL: http://www.terrahumana.ru/arhiv/12_02/12_02_16.pdf
3. Прогрессивное налогообложение // 2019 Справочник24. – URL: https://spravochnick.ru/nalogi/progressivnoe_nalogooblozhenie/
4. Плоская и прогрессивная шкала налогообложения. Мировой опыт // 2019 Сетевое издание «РИА Новости». – URL: <https://ria.ru/20131108/975541579.html>
5. Прогрессивная система налогообложения. Юлия Бакирова // Онлайн-журнал «Налоги и бухгалтерия». – URL: <https://online-buhuchet.ru/progressivnaya-sistema-nalogooblozheniya/>

6. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) // 2015-2019 ФНС России. – URL: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/ndfl/>
7. Бюджет РФ на 2018 год и на плановый период 2019-2020 гг. Досье // 2019 ТАСС, информационное агентство. – URL: <https://tass.ru/info/4679765>
8. Эксперты оценили опрос: каждый шестой россиянин получает зарплату в конверте // 2019 Электронное периодическое издание «МК.ru». – URL: <https://www.mk.ru/economics/2019/10/24/eksperty-ocenili-opros-kazhdyy-shestoy-rossiyanin-poluchaet-zarplatu-v-konverte.html>
9. Путин считает нецелесообразным введение прогрессивной шкалы НДФЛ // 2019 Сетевое издание «РИА Новости». – URL: <https://ria.ru/20161223/1484432573.html>
10. Власти отказались от прогрессивной шкалы НДФЛ и налога с продаж // 1995–2019. Сообщения и материалы информационного агентства «РБК». – URL: <https://www.rbc.ru/economics/07/06/2018/5b18fad9a79473e1107b9f5>
11. GDP per capita, current prices – U.S. dollars per capita // 2019 IMF. – URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/OEMDC/ADVEC/WEO/ORLD>
12. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // 1997—2019 КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/.
13. Сазанова С. Ценности и стимулы хозяйствования как факторы развития предпринимательства в России // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 6. С. 136-142.

И. Василик

Т. Чачуа

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

О.И. Донцова

(Финансовый университет

при Правительстве РФ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ НА ЭКОНОМИКУ РФ

Современная демографическая ситуация в Российской Федерации крайне неоднозначна. С одной стороны, в последние десять лет наблюдается стабилизация населения и даже небольшой её рост. Однако, некоторые проблемы по-прежнему остаются нерешенными, что в свою очередь негативно сказывается на экономическом развитии РФ.

При анализе основных демографических тенденций за последние 30 лет необходимо отметить, что они кардинально отличаются от ситуации с демографической ситуацией в предыдущие десятилетия. Начиная с 1992 года по 2012 год в Российской Федерации наблюдалась естественная убыль населения, связанная с резким ухудшением экономической ситуации в стране. Максимальная естественная убыль наблюдалась в 2000 году, тогда она составила 958 000 человек. Кроме того, несмотря на большую миграцию в Россию, в первую очередь

из стран постсоветского пространства, уменьшалась и общая численность населения. Начиная с 1993 года она уменьшилась на 6 млн. человек по данным Госкомстата. Только начиная с 2009 года население Российской Федерации стало расти: с 2009 по 2017 гг. оно увеличилось на 4 млн. человек: с 142,8 млн. до 146,8 млн. чел. по данным Росстата. Кроме того, регулярно изменялся и общий коэффициент рождаемости. Если в 1989 году он составлял 2,01, то в 2000 уже 1,2, а в 2010 году 1,57. При этом он достигал минимума в 1999 году – 1,16 рождений на одну женщину, а максимума в 2015 – 1,78 рождений [1][2].

Данная тенденция позволила в 2013-2015 гг. выйти на небольшой естественный прирост населения [3]. При анализе количества родившихся в данный период можно отметить, что максимум был достигнут в 1989 году – родилось 2 161 000 человек, минимум в 1999 г. – 1 215 000 чел. При этом количество родившихся выросло начиная с 1999 года по 2014 год. Начиная с 2015 года происходит падение рождаемости с 1 943 000 до 1 604 000 человек. При этом общий коэффициент рождаемости упал с 1,78 до 1,58 [1][2].

Что касается средней продолжительности жизни, то в 1989 году она составляла 69,7 лет (у мужчин – 63,8 лет, у женщин – 74,3 лет). Свою минимальную отметку данный параметр достиг в 1994 году, когда средняя продолжительность жизни составила 63,9 года (57,4 – у мужчин и 71,1 – у женщин). Начиная с начала двухтысячных годов средняя продолжительность жизни непрерывно растет. В 2018 году она составила 72,9 года (67,8 – у мужчин и 77,8 – у женщин) [2].

Подводя краткий итог исторической справки по поводу демографии, можно отметить, что начиная с середины 2010-х годов, Российская Федерация вступила в качественно новую демографическую ситуацию, которая требует и будет требовать принципиально иных решений, чем решения, которые принимались до данного периода.

Демографические проблемы напрямую связаны с экономикой и её развитием. Чем лучше работает социальная политика в государстве, тем выше средняя продолжительность жизни. Примером тому являются США, где средний уровень жизни 79,8 лет, а минимальные социальные пособия равны в среднем 700 \$, что является 1/5 от средней заработной платы на человека, в то время как в России средняя продолжительность жизни 72,9, а социальные пособия в среднем равны 7 тыс. рублей (1/7 от средней заработной платы) [6].

В целом в России можно выделить ряд демографических проблем, которые в свою очередь влияют на экономику страны:

1. Качество и доступность медицинских услуг. Часто именно несвоевременная или вовсе не оказанная медицинская помощь является наиболее значимой проблемой при росте продолжительности жизни.

2. Повышение доступности и качества жилья – необходимо снизить ипотечные ставки, внести корректировку в определение минимальной жилплощади для семей, которые получают квартиры по социальным программам.

3. Экологическая ситуация в стране. В России, несмотря на то что страна находится на 32 месте по индексу экологической эффективности, во многих регионах, таких как Хабаровский край, имеются крупные экологические проблемы (вырубка лесов).

4. Ухудшение производственных отношений – условия труда ухудшаются с каждым годом: повышение доходов и охрана трудовых прав могут стать тем самым базисом, который позволит экономике легче и быстрее справляться с кризисными ситуациями, но для этого необходимы государственные вмешательства в виде дополнительного финансирования и юридической помощи.

В связи с появлением данных проблем в обществе сложились весьма негативные тенденции, которые могут пагубно повлиять на экономику страны в случае их игнорирования.

Демографическая проблема в России стала новой важной задачей для экономистов, по причине того, что люди являются ресурсом, который государство не может создать или купить. Именно поэтому данная проблема влияет на экономику всей страны. В связи с этой проблемой государству необходимо улучшать социальные условия, медицинские услуги, развивать научные технологии, изменять структуру экономики страны.

Можно выделить ряд тенденций, связанных с продолжительностью жизни населения [5]:

1. Отсутствие представления о важности семьи у молодого поколения (до 25 лет). Современное поколение в создании семьи не заинтересовано. На сегодняшний день молодое поколение больше обеспокоено такими вопросами, как получение хорошего образования, удачное трудоустройство, продвижение по карьерной лестнице.

2. Заполнение рынка труда иностранной рабочей силой, что в итоге может сказаться на самом уровне жизни.

3. Негативные последствия некоторых реформы государства – в том числе пенсионная реформа, которая вынуждает старшее поколение работать до 60-65 лет с целью обеспечения стабильного дохода. Не происходит замена старых кадров на новые.

4. Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями Международной организации труда (МОТ), в 5,0 раз превысила численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости населения. В конце января 2019 г. в органах службы занятости населения (по данным Роструда) состояло на учете в качестве безработных 733 тыс. человек, что на 5,8% больше по сравнению с декабрем 2018 г.

Подводя итог можно сказать, что такие тенденции негативно сказываются на эффективности экономики России. Многие профессионально подготовленные кадры ищут работу за рубежом, где оплата труда будет достойной и где условия труда позволят увеличить продолжительность жизни. Так, согласно данным Росстата, в 2016 году из России эмигрировало 313 тысяч человек [3].

В связи с этим необходимо оценить перспективы и риски экономики, которые возникнут в ближайшие годы:

1. Увеличение мигрантов в качестве низкоквалифицированной рабочей силы, что негативно скажется на естественный прирост и институт семьи.

2. Замедленные темпы роста, что приведет к повышению уровня цен и инфляции.

3. Рост уровня безработицы.

4. Снижение качества жизни в ряде регионов, что негативно скажется на демографической ситуации данных регионов.

5. Влияние на внутреннюю и внешнюю миграцию, так как расселение населения в немалой степени зависит от факторов заработной платы и возможности трудоустройства.

На 2019 год доля трудоспособного населения в общей численности населения России является одной из самых высоких среди всех крупных развитых стран. Эта особенность исходит из демографической ситуации, описанной нами выше, и дает определенное преимущество перед другими странами.

Однако данная ситуация может измениться, если вскоре не будут приняты меры по увеличению коэффициента рождаемости. По экспертным оценкам, за последующие 20 лет возрастная группа 20-40 лет в России может сократиться

вдвое. За десять лет число людей в возрасте 20-30 лет также сократится почти вдвое. Сегодня в РФ следующая ситуация: число людей возраста 15 лет в два раза меньше, чем 25 лет.

Вывод: Правительству РФ необходимо в срочном порядке в ближайшие два-три года ввести необходимые социальные программы по укреплению семьи, повышению рождаемости и производительности труда для восстановления положительного демографического импульса. В случае, если данные меры не будут введены, то в России на несколько десятилетий будет происходить естественная убыль населения, что крайне отрицательно скажется на экономическом развитии государства, т. к. количество людей старшего поколения будет расти, а молодого – снижаться.

Предстоящее сокращение рождаемости в связи с резким сокращением числа молодых женщин, усугубляемое постепенной потерей трудоспособного населения более чем на миллион человек в год, все более и более широким распространением болезней, сотнями тысяч смертей, которые вызваны алкоголем, наркотиками и курением, в целом представляет собой определенную угрозу национальной безопасности, способную вызвать сокращение населения сопоставимую с масштабным применением враждебной военной силы на нашей территории.

Нет необходимости говорить о том, что такая ситуация является чрезвычайной и требует принятия решительных и неотложных мер. Необходимо сделать все возможное для того, чтобы потенциал подрастающих поколений максимально реализовался, не допустить дальнейшего развития негативных явлений, не допустить количественного снижения и деградации населения России, разрушения демографического потенциала РФ.

Литература

1. Медик В.А., Юрьев В.К. Общественное здоровье и здравоохранение. – 2-е изд. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013. С. 66. 608 с.
2. Население России, Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8
3. Владимиров В., Баранов Е. Эмиграция из России – рекордная с советских времен. Голос Америки, 2017 URL: <https://www.golos-ameriki.ru/a/russian-emigration-grows/4377299.html>
4. Звездина Н.В., Иванова Л.В. Ожидаемая продолжительность жизни в России и факторы, влияющие на нее // Вопросы статистики. Demoscope, 2015. № 7. С. 10-20.
5. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2015/0653/analit04.php>
6. Пак Т.И. Социальные и экономические факторы, обуславливающие демографические показатели продолжительности жизни в России и странах G20. Cyberleninka, 2016. С. 83
7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/sotsialnye-i-ekonomicheskie-factory-obuslovlivayushchie-demograficheskie-pokazateli-prodolzhitelnosti-zhizni-v-rossii-i-stranah-g20>
8. Средняя продолжительность жизни по странам мира: мужчины, женщины и оба пола; Statdata.ru; 2012. URL: <http://www.statdata.ru/prodolzhitelnost-zhizni-v-stranah-mira>

Г.Н. Васильченко
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
В.Г. Макеева
(ГУУ, г. Москва)

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В настоящее время в эпоху появления инновационных технологий производства, увеличения количества технически сложной продукции, увеличения числа комплектующих, наблюдается рост интереса к особому виду взаимовыгодного сотрудничества компаний – кластерам [6].

Во многих странах кластеры стали популярной моделью ускорения темпов экономического развития. Успешная кластерная политика способствует созданию рабочих мест и инициирует процессы экономического роста в городских районах и даже в некоторых сельских районах. Это превращает кластеры в интересный инструмент экономической политики, с помощью которого возможно эффективное управление государственными проектами и программами.

Портер утверждал, что для того, чтобы современная экономика развивалась на глобализированных рынках, необходимо развивать инновационные отрасли, способные успешно конкурировать в международном масштабе. Российская практика кластерной модели в управлении проектами и программами пошла по пути развития территориальных кластеров: эффективность инноваций, производительность и рентабельность оказываются выше среди географически близких фирм по сравнению с географически рассредоточенными.

Существует великое многообразие определений кластеров со своими отличительными чертами, но обобщая их, можно дать следующее определение: кластер представляет собой группу локализованных на одной территории взаимосвязанных компаний, поставщиков сырья, комплектующих и оборудования, специализированных услуг, высших учебных заведений, научно-исследовательских институтов и других организаций, взаимодополняющих и усиливающих конкурентные преимущества друг друга. Предприятия, входящие в состав кластера, обычно являются самостоятельными субъектами, и между ними имеет место быть конкуренция, которая в свою очередь является движущей силой развития кластера. [4, с. 59]. Внутрикластерная конкуренция заставляет систему оптимизироваться, разрабатывать новые технологии, повышать квалификацию своих сотрудников и тем самым улучшать свои конкурентные преимущества. Данная оптимизация является также толчком к развитию кластера в целом и входящих в него компаний малого и среднего бизнеса в частности, что корреспондируется с реализацией государственной стратегии поддержки предпринимательства [5].

Предпосылки к формированию кластеров могут исходить как «сверху вниз», так и с «снизу вверх» и смешанным способом. При варианте построения кластера «сверху вниз» инициатором обычно является государство, и оно является разработчиком стратегии развития кластеров и оказывает помощь в выделении финансовых и иных ресурсов. При типе формирования «снизу вверх» инициаторами кластеризации являются сами компании, заинтересованные в совместном развитии и реализации общих проектов и программ. Смешанный вариант построения кластеров совмещает в себе вышеописанные типы [1, с. 4].

Если оценивать тенденцию образования кластеров в мире, то можно обратить внимание, что наблюдается значительный рост количества кластеров. По мнению экспертов, на кластеры приходится около 50% всей экономики. Распределение кластеров по количеству в развитых странах представляет собой следующую картину: США – 380, Италия – 206, Великобритания – 168, Индия – 106, Франция – 96, Германия – 32, Нидерланды – 20, Финляндия – 9. Практически все предприятия Дании, Норвегии, Швеции и Финляндии затронула кластеризация [3, с. 11].

Начиная с 2012 года в России на федеральном уровне вступила в силу программа поддержки инновационных территориальных кластеров в соответствии со Стратегией инновационного развития на период до 2020 года. Но эффективность развития кластера зависит не только от самостоятельного развития и успешной деятельности самостоятельных участников кластера, но и от эффективности взаимосвязей между участниками и потенциала самого кластера [2, с. 60].

Тенденция кластеризации в России направлена на выполнение ряда задач, таких как: повышение конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластеров и регионов, в которых они расположены; импортозамещение; улучшение качества жизни; развитие инфраструктуры; развитие малого и среднего предпринимательства; привлечение дополнительных инвестиций, квалифицированной рабочей силы и т.д.

Кластерный подход служит не только средством достижения поставленных целей в повышении конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности регионов, но и является локомотивом для улучшения общего качества жизни в регионе, повышения заработной платы, динамики занятости населения, увеличения отчислений в бюджет и как следствие способствует развитию региона.

Таким образом, промышленные кластеры позволяют не только создавать рабочие места, экспортировать продукцию за рубеж, стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, но и эффективно развивать механизм государственно-частного партнерства, что в целом содействует экономическому росту и конкурентоспособности страны.

Литература

1. Карпова Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. 2007. № 4. Режим доступа URL: <https://eee-region.ru/> (дата обращения: 08.05.2019).
2. Кластерная экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015. – 588 с.
3. Рыхтик М.И. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегия развития (информационно-аналитические материалы). Нижний Новгород: ННГУ, 2011. 23 с.
4. Тарасенко В. Территориальные кластеры: Семь инструментов управления. Альпина Паблишер, 2015. 201 с.
5. Кириллова Е.С., Чернова А.Д., Чернова Т.Ф. Прогнозы российского предпринимательства. В сб.: Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации Материалы II-й Всероссийской научно-практической конференции. М., 2019. С. 427-429.
6. Development of economic tools for managing regional innovation clusters. Konstantinov V., Sakulyeva T., Makeeva V. // Journal of Entrepreneurship Education.

2019. Т. 22. № 1 Режим доступа URL: <https://www.abacademies.org/articles/development-of-economic-tools-for-managing-regional-innovation-clusters-988.html> (дата обращения: 08.10.2019).

В.М. Галлямова

магистр

Т.Н. Еремина

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *Цифровая экономика представляет собой сегмент экономических отношений, опосредованный техническими достижениями, глобальной сетью и информационными системами. Сформулированы цели и задачи институционального менеджмента – нового прикладного направления современного менеджмента.*

Ключевые слова: *институт, институциональный менеджмент, цифровая экономика, цифровизация.*

Институт как основополагающее понятие институциональной экономики имеет различные трактовки. Д. Норт описал институт как «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [1]. В научном трактате Т. Веблена институт – это «распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций» [2]. Деление институтов по классификационным критериям в научном мире существует несколько:

- по своей природе институты обычно подразделяются на экономические, социальные, психологические, правовые, идеологические, культурные, экологические и пр.;
- институты делятся на формальные и неформальные. Формальные институты включают в себя официально принятые на законодательном и ином уровне правовые нормы, регулирующие поведение экономических субъектов. Неформальные институты базируются на неформальных или конвенциональных нормах поведения.

В институциональном менеджменте в качестве экономических субъектов выступают физические лица, домашние хозяйства, предприятия (организации) и корпоративные структуры различных размеров, отраслевые и региональные комплексы национальной экономики, национальная экономика страны в целом. Система норм, соответствующих социально-экономическому институту, должна включать, по мнению Г. Б. Клейнера, несколько компонент. К ним относятся, в частности, базисные нормы (ядро института), инструктивные поддерживающие нормы и когнитивные нормы, обеспечивающие эффективное функционирование института [3].

Проведенный анализ понятия «институт» позволят сделать вывод, что институты являются одним из важнейших нематериальных ресурсов экономической деятельности, а отсюда следует, что институциональный

менеджмент можно определить, как новый раздел институциональной экономики и одновременно как новое направление современного менеджмента. Научно-методической основой институционального менеджмента являются институциональная экономика и концепции современного менеджмента. Цель институционального менеджмента состоит в разработке теоретических положений, принципов и методов формирования и регулирования институциональной системы национальной экономики, ориентированной на повышение качества жизни населения страны.

На сегодняшний день сформулированы цели и задачи институционального менеджмента – нового прикладного направления современного менеджмента. Рассмотрены присущие этой области научного знания принципы, функции и методы управления. В экономической науке одной из ведущих концепций является институционализм. В центре внимания институциональной теории находятся экономические проблемы в их органической взаимосвязи с социальными, психологическими, политическими, этическими и правовыми аспектами хозяйственной деятельности. Создание социально ориентированных и экономически эффективных институтов национального хозяйства позволит сформировать объективные условия для реального социально-экономического развития России. Как пишет академик Д.С. Львов, без системы институтов, защищающих права производителей, населения и государства, современный рынок не может эффективно функционировать [4]. Оценивая исследования и публикации, посвященные проблемам институциональной экономики, можно заметить, что именно на стыке этих наук и формируется институциональный менеджмент с его новой теоретической концепцией и системой методов управления институтами.

Основные задачи институционального менеджмента можно разделить на две группы. В первую группу входят научно-методические и дидактические задачи по разработке и применению теоретических и методических основ институционального менеджмента в научно-исследовательской и учебной сфере.

Вторая группа задач относится к практической сфере институционального менеджмента и образования социально-экономических институтов. Это разработка стратегий развития институциональной системы национальной экономики, выявление конкретных институциональных проблем и путей их решения, планирование мероприятий для решения институциональных проблем с учетом имеющихся ресурсов, выполнение этих мероприятий, мониторинг эффективности функционирования институциональной системы и уровня ее социальной справедливости.

Под институциональной системой экономики понимаем совокупность взаимодействующих формальных и неформальных институтов. Институциональная инфраструктура экономики предназначена для формирования и поддержания всей институциональной системы экономики. В ее состав входят кадры, научные и практические знания и различные виды ресурсного обеспечения. Это позволяет в условиях цифровизации запустить процесс модификации рынка труда, в частности появление новых гибких форм занятости за счет возможности удаленной работы. Потребность контактировать лично пропадает.

Национальная программа «Развитие цифровой экономики в России: программа до 2035 года» определяет и раскрывает «цифровизацию», как аналог понятию «электронной экономики», то есть как «совокупность общественных отношении, складывающихся при использовании электронных технологии, электронной инфраструктуры и услуг, технологии анализа больших объёмов данных и прогнозирования в целях оптимизации производства, распределения,

обмена, потребления и повышения уровня социально-экономического развития государств» [5].

В теории менеджмента показана взаимосвязь и взаимообусловленность таких основных понятий, как принципы, функции и методы управления. Рассмотрим их смысловое содержание применительно к институциональному менеджменту. Принципы институционального менеджмента представляют собой основополагающие идеи, закономерности и правила поведения институциональных факторов и экономических субъектов. Они определяют требования к структуре и организации процесса управления институциональной системой экономики.

Можно выделить условно две группы функций, присущих институциональному менеджменту: общие функции управления применительно к институциональной системе в целом и специфические, относящиеся только к функциям управления институтами. Приведем общие функции институционального менеджмента:

- целеполагание – постановка целей создания, функционирования, развития и ликвидации институтов;
- формирование институциональных стратегий – выработка стратегий управления институтами и механизмов их реализации;
- прогнозирование – разработка долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных прогнозов;
- планирование – разработка стратегических, тактических и оперативных планов по всем этапам реализации;
- организация – разработка и осуществление мероприятий по организации процессов создания, функционирования, развития и ликвидации институтов, включая создание соответствующих материально-технических условий, финансового, кадрового и иных видов обеспечения указанных процессов;
- координация – распределение работ по созданию, функционированию, развитию и ликвидации институтов.

Анализ текущего состояния и перспектив развития институтов позволяет выделить следующие специфические функции институционального менеджмента. Например, трансплантация институтов – перенос и внедрение института и (или) его норм в иную институциональную среду, как более, так и менее развитую. Трансплантация происходит в пространстве (например, перенос института одной страны в другую страну) и во времени (например, перенос института, действующего в прошлом, в функционирующую в настоящем институциональную систему). Интерференция институтов, которая изучает взаимодействие и влияние одного института на другой без проникновения норм одного института в другой. Диффузия (употребляется также термин «трение») институтов – взаимопроникновение норм одного института в состав норм другого, и наоборот и т.д.

Важным элементом является формирование и развитие институциональной культуры. Здесь выделяют три компонента: культуру факторов институтогенеза; культуру соблюдения институциональных норм экономическими субъектами; культуру институциональных отношений.

Теоретическая основа позволяет разрабатывать методы институционального менеджмента, под которыми понимаются приемы или способы воздействия на институциональную систему экономики для достижения поставленных целей. Их можно подразделить на четыре группы:

- административные (организационно-распорядительные);
- экономические;

- социально-психологические;
- математические.

Административные методы институционального менеджмента представляют собой воздействия на институциональную систему. Они осуществляются в следующих формах: прямое административное распоряжение, имеющее обязательный характер для институциональной системы (приказы, указания); установление правил, регулирующих функционирование институциональной системы (положения о разработке нормативно-правовых актов и участии в этом процессе институциональных факторов); рекомендации по организации, совершенствованию и контролю процессов функционирования институциональной системы.

В группу экономических методов включаются методы финансирования, инвестирования, кредитования, ценообразования и экономического стимулирования в ходе всего жизненного цикла институтогенеза. Сущность экономических методов заключается в том, чтобы путем воздействия на экономические интересы создать эффективный механизм управления институциональной системой.

Социально-психологические методы основываются на использовании приемов социально-психологических воздействий на людей с помощью мотивационных механизмов, включенных в нормы как формальных, так и неформальных институтов. В основе мотивационных механизмов находятся такие социально-психологические регуляторы, как внушение, убеждение, подражание, вовлечение, принуждение, побуждение, моральные стимулы и др.

Математические методы характеризуются использованием математического аппарата при управлении институтами. Применительно к институциональной экономике мы предлагаем выделить особый класс институционально-математических моделей. Такое название обусловлено тем, что традиционные экономико-математические модели базируются на неоклассической экономической теории. При этом используется аппарат классического математического анализа, теории вероятностей и математического программирования. Эти модели предлагается дополнить относительно новым классом институционально-математических моделей, теоретико-методологической основой которых является теория институциональной экономики, а их математический аппарат составляют современная теория множеств, математическая логика, топология и теория распознавания образов. Преимущество институционально-математических моделей заключается в том, что они позволяют решить многие проблемы управления поведением активных экономических субъектов посредством формирования, диагностики и регулирования институциональной системы экономики.

Таким образом, формирование и развитие теории и практики институционального менеджмента как одного из новых направлений институциональной экономики и современного менеджмента позволяет «осмыслить цифровую экономику», связывает понятие цифровизации с активным развитием информационных и коммуникационных технологий, что непосредственно и является фундаментом формирования шестого технологического уклада. На сегодняшний день практически все сферы жизнедеятельности человека, будь то экономика или культура, находятся под воздействием интенсивного развития различных программно – технологических средств, позволяющих в значительной степени снизить сложность процесса использования какого-либо рода информации [6, 7].

Цифровизация экономики дает возможность преодолеть барьеры, присущие классической экономике, вследствие наличия определенных особенностей нематериальной деятельности:

- цифровые продукты, находящиеся в виртуальном пространстве, дают возможность копирования и последующего распространения среди неограниченной группы лиц. Когда речь идет о материальной продукции, такая возможность исключается;
- цифровые продукты, находящиеся в виртуальном пространстве, не подвергаются износу в отличие от материальной, и даже могут быть обновлены в режиме реального времени;
- цифровые продукты, находящиеся в виртуальном пространстве, не требуют дополнительных затрат, связанных со складским хранением, что является присущим непосредственно материальной продукции.

Литература

1. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Весна. Т. I. Вып. 2.
2. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1984.
3. Клейнер Г. Б. Эволюция экономических институтов в России. М.: Наука, 2004.
4. Институциональная экономика: учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. М.: Инфра-М, 2001.
5. Развитие цифровой экономики в России: программа до 2035 года // URL: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf> (дата обращения: 25.10.2019).
6. Рязанова Г.Н., Сазанова А.А., Сазанова С.Л. Влияние процессов цифровизации экономики на деятельность нефинансовых организаций. // Управление. 2018. Т. 6. № 2. С. 52-56.
7. Юдина Т.Н. Осмысление цифровой экономики // Теоретическая экономика. 2016. № 3. С. 12-16.

А.С. Гордусенко

студент

Ю.С. Гордусенко

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Г.Н. Рязанова

(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В современном обществе, все больше и больше начинающих предпринимателей стремятся создать, а в дальнейшем и развить свой бизнес. Так, каждый день начинают появляться новые бренды, стремящиеся выйти на рынок, а их создатели желают попасть в число лучших производителей тех или иных товаров и услуг. Но не всем удается удержаться на рынке, поскольку на развитие бизнеса оказывают влияние многочисленные факторы, такие как:

- слабое бизнес-образование;
- недостаток стартового капитала;
- высокое налоговое бремя;
- сложный процесс получения кредитов;

- отсутствие помощи в виде государственных субсидий в большинстве отраслей экономики;
- информационная асимметрия в части конъюнктуры рынка и многое другое [6, 7, 8].

Чтобы помочь начинающим бизнесменам и способствовать модернизации экономики страны, государство формирует и осуществляет социально-экономические реформы.

По данным Федеральной службы Государственной статистики, самое большое количество малых предприятий в конце 2017 года приходится на оптовую и розничную торговлю, а также на ремонт автотранспортных средств и мотоциклов. Доля этих показателей составляет 88,5 тысяч, это 33,4 % от общего числа малых предприятий в РФ [2]. В этих отраслях экономика равновесна, так как высокий совокупный спрос равен такому же объёму производства. Предприятия с достаточным оборотным капиталом, работающие в данной сфере экономики, развиваются успешно. Сложнее мелким и средним фирмам, которым приходится конкурировать с крупными компаниями. Безусловно, малый бизнес является самостоятельной структурой, которой управляют физические лица, готовые взять на себя имущественную ответственность и риск потери бизнеса в случае банкротства. Но их деятельность также во многом зависит от внешних факторов. Поэтому именно малый бизнес нуждается в помощи Государства.

Рассмотрим основные сложности ведения малого бизнеса, с которыми сталкивается большое количество предпринимателей:

1. Первой и самой значительной проблемой развития собственного предприятия является высокий уровень налогообложения. Организации вынуждены платить такие платежи как налог на прибыль, НДС, налог на имущество, некоторые предприятия также платят УСН, ЕНВД, ЕСХН, ПСН где ставки по налогам значительно выше, что и отпугивает начинающих предпринимателей или еще хуже, губит уже существующие бизнесы [3]. По данным исследованиям аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza именно по этой причине в прошлом году из-за высокого налогообложения закрылось в два раза больше малых предприятий, чем открылось. Так в России в 2018 году закрылось более чем 600 тыс. предприятий, а открылось всего около 290 тыс. организаций. Ситуация на 2020 год для малого бизнеса станет еще хуже, ведь в планах у Министерства экономического развития РФ повысить налоги, которые уплачивает малый бизнес, на 4,9%. Следовательно, можно сделать вывод, что из-за роста налогов, число предприятий малого бизнеса в будущем значительно сократится.

Данную проблему можно решить, используя механизм реформ налогового законодательства. Государство должно учитывать интересы частных предпринимателей и рассмотреть возможность понизить ставку налогообложения для малых предприятий, что станет мотивирующим фактором для появления новых и развития уже существующих малых бизнесов. Более того, правительство может расширить субсидии, выплачиваемые малому бизнесу. Данные меры приведут к увеличению занятости, сокращению государственных трансфертов по безработице, появлению новых видов деятельности, что обеспечит стабильность, как в социальной, так и в экономической сфере народного хозяйства.

2. Второй проблемой развития малого бизнеса является неравномерное распределение рабочих по отраслям и их недостаточная классификация. Так, по данным Федеральной службы Государственной статистики в 2017 году в оптовой и розничной торговле было занято около 1581,2 тыс. человек, что составляет 11,4% от общего числа работников малых предприятий, в то время как малый бизнес по добычи полезных ископаемых насчитывает всего 44,8 тыс. работников, что составляет лишь 0,8% от общего числа работников малого бизнеса. Необходимо

создать условия для притока рабочей силы в менее развитые отрасли. Так же можно увеличить минимальный размер заработной платы на предприятиях малого бизнеса с незначительным числом рабочих, это в свою очередь, привлечет новых сотрудников. Говоря о нехватке квалифицированных работников, можно оперировать следующими данными: в 2006 году в РФ был дефицит квалифицированных сотрудников на предприятиях, занимающихся продажей автомобилей, строительством и промышленностью, это составило 10% от общей занятости. Следовательно, нехватка рабочей силы в конкретных областях может способствовать исчезновению некоторых видов экономической деятельности, что приведет к снижению уровня экономики страны в целом. Поэтому, чтобы избежать таких последствий, Государству нужно создавать различные площадки по повышению квалификации и проводить новые реформы в сфере образования [9].

3. Третьей проблемой развития малого бизнеса является недостаточная поддержка со стороны государства. Несмотря на то, что наше правительство тратит миллиарды рублей в год на помощь малым предприятиям, лишь малая часть, а именно 3% предпринимателей, реально получает дополнительную денежную помощь, так как многие бизнесмены не до конца осведомлены о государственной помощи. По данным Росстата, объем субсидий, направленный на государственную поддержку малого бизнеса в 2015 году, составил 18 528 287 тыс. рублей, а уже в следующем в 2016 году субсидии, выделенные из государственного бюджета, стали равны 11 124 625 тыс. руб. [4]. Следовательно, можно сделать вывод, что государство не заинтересовано в развитии частного предпринимательства, ведь даже по исследованиям Счетной палаты, государство в 2015 поддержало 4% от общего числа фирм малого бизнеса, а в 2016 поддержку получили лишь 1%. Чтобы решить данную проблему, необходимы изменения в бюджетном планировании и выделение более значимых средств малым частным предприятиям. Так, один из таких законов уже вступил в силу – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», в котором, в статье 9, прописаны полномочия органов государственной власти РФ по вопросам развития малого бизнеса [1]. Исполнение данных полномочий должно находиться под строгим контролем, ведь только так можно добиться полноценного развития малого бизнеса на современном этапе в России.

4. Существуют и другие, менее значимые факторы, которые тормозят развитие частных организаций такие, как огромное количество отчетности, постоянный контроль и проверки контролирующих органов [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что решить проблемы малого бизнеса можно лишь с помощью вмешательства государства.

Несмотря на проблемы, перспективы развития малого бизнеса в России есть. С учётом того, что в современном мире данный вид экономической деятельности становится всё популярнее, начинающие предприниматели, видя в малом бизнесе огромную выгоду, открывают все новые фирмы, специализирующиеся на разном типе товаров и услуг, что значительно расширяет рынок предложения. На данный момент в малом бизнесе занято 16,8 млн. человек, что составляет около 25% от общего числа занятого населения. Исследования подтверждают, что благодаря государственной помощи, количество малых предприятий в ближайшие годы вырастет. Так, в 2019 произошел значительный скачок в росте малых предприятий, этому способствовала поддержка со стороны Правительства. В конце 2018 года государство упростило отчетность налогов и предоставило льготы. А уже в 2019 году оно финансировало значительное количество малых предприятий и предоставило гарантии получения банковских кредитов. С 2020 по 2030 год по данным Минэкономразвития основными перспективами в мотивации малого бизнеса являются: снижение финансовой нагрузки

предприятий, усовершенствование трудового законодательства, увеличения количества новых рабочих мест и многое другое. Прогнозы предполагают увеличение количества малых предприятий до 7,7 млн.

Литература

1. ФЗ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (дата обращения: 24.07.2007).
2. Российский статистический ежегодник – 2017 // Статистический сборник / Росстат. 76 с.
3. Камалетдинов А.Ш., Ксенофонтов А.А. Моделирование доходов социально-экономических систем на основе производственной функции. Финансы: теория и практика. Изд-во: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. 2018. С.118-127.
4. Неопуло К.Л. Кредитование малого и среднего бизнеса: возможности гарантийной поддержки // В сб. трудов конференции «Финансовый сектор России: новые вызовы и пути развития». М., 2017. С. 20-23.
5. Рязанова Г.Н., Рулевский А.Ф. Институт франчайзинга в России. В сборнике: Львовские чтения – 2017. Сб. статей V Всероссийской научной конференции. Под науч. ред. Г.Б. Клейнера. 2017. С. 135-139.
6. Сазанова С.Л. Эволюционная экономическая теория фирмы // В сб.: Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы XVIII Всероссийского симпозиума. Под ред. Г.Б. Клейнера. С.138-140.
7. Сазанова С. Ценности и стимулы хозяйствования как факторы развития предпринимательства в России // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 6. С. 136-142.
8. Сазанова С.Л. Место и роль ценностей и стимулов хозяйственной деятельности в структуре факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства в России. // Вестник университета. 2017. № 3. С. 31-36.
9. Шарипов Ф.Ф., Максимов Д.К. Три года территориям опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации. Некоторые итоги. Статья в сборнике трудов I-й Всероссийской научно-практической конференции «Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации». 2018. С. 39-41.

Е.О. Громько
Научный руководитель:
канд. экон. наук., доц.
О.В. Байкова
(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ, ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫХ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

В настоящее время актуальным является вопрос влияния факторов на показатели экономической эффективности предприятий нефтегазового комплекса (НГК). Налоговое кросс-субсидирование сегмента за счет добычи

(следствие особенностей таможенно-тарифной политики государства), сохраняющееся длительное время, обуславливало отсутствие принципиальных качественных изменений в переработке и позволяло обеспечивать положительную маржу даже технологически и/или логистически неэффективным заводам. Как следствие, одной из важнейшей задач, стоящей перед государством является правильная настройка налоговой системы (в том числе с использованием накопленного международного опыта), которая смогла бы повысить эффективность отечественной нефтепереработки, позволяя обеспечить как стабильные бюджетные поступления, так и насыщенность внутреннего рынка моторными топливами высокого класса.

Целью статьи является рассмотрение влияния налоговых, таможенно-тарифных и макроэкономических факторов на показатели экономической эффективности предприятий НПЗ.

Нефтеперерабатывающая промышленность – одна из важнейших отраслей мирового топливно-энергетического комплекса (ТЭК), который сам по себе характеризуется высокой капиталоемкостью и стратегической значимостью. Продукция отрасли нефтепереработки служит удовлетворению первичных энергетических потребностей, обеспечивающих генерацию электрической и тепловой энергии, использование моторных топлив в транспортном секторе для целого ряда нефтехимических производств.

Нефтегазовая отрасль является ключевым сектором экономики, на который приходится значительная доля российского экспорта. Нефтегазовые доходы компаний по данным Министерства финансов за январь-июль 2019 года составили 4,78 трлн. руб. или 41,7% всех доходов федерального бюджета за этот период [8]. Несмотря на то, что основным фактором роста данной отрасли является спрос на продукцию, предложение, технологическое развитие, а также контроль со стороны регулирующих органов. Налоговая система РФ оказывает колоссальную роль в развитие анализируемой отрасли. Ежегодно налоговая система, регулирующая данную отрасль, усложняется путем ввода новых льгот на различные виды продукции. При этом система предоставления льгот не всегда является прозрачной, тем самым усложняя процесс планирования инвестиций.

Рассмотрим платежи, составляющие налоговую нагрузку в РФ для компании, занимающиеся нефтеперерабатывающей отраслью:

- налог на добычу полезных ископаемых;
- налог на прибыль;
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы;
- прочие корпоративные налоги.

При ввозе товаров на территорию РФ или их вывозе с территории РФ компании также уплачивают таможенные платежи.

Налог на добычу полезных ископаемых регулируется статьей 342 НК РФ. При этом необходимо учитывать особенности налогообложения нефти «Налогообложению подлежит нефть обезвоженная, обессоленная и стабилизированная. Налоговая ставка – специфическая, установлена в рублях за 1 тонну. При этом ставка налога умножается на коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть (Кц). Полученное произведение уменьшается на величину показателя Дм, характеризующего особенности добычи нефти. Величина показателя Дм определяется в порядке, установленном статьей 342.5 НК РФ. Подпунктами 9, 20 и 21 пункта 1 статьи 342 НК РФ предусмотрены основания налогообложения нефти по ставке НДПИ 0 рублей» [5].

Если рассматривать налог на прибыль, то он определяется так же, как и для нефтедобывающих компаний. Нефтеперерабатывающие компании

используют такие методы, как определение амортизации, ведение налогового учета, исчисление налога. Ставка налога на прибыль составляет 20%. При рассмотрении иностранных компаний, занимающихся нефтепереработкой на территории Российской Федерации (РФ), применяются те же исчисления налога на прибыль, что и для иностранных компаний, добывающих нефть в РФ.

Оплата налога на добавленную стоимость регулируется Налоговым Кодексом (НК) РФ, Главой 21 «Налог на добавленную стоимость». Объектом налогообложения, считается реализация товаров, работ, услуг и ввоз товаров на территорию РФ. При передаче товаров, выполнение работ, оказание услуг, осуществление строительно-монтажных работ для собственных нужд, тоже облагаются НДС [6].

НК РФ устанавливает ряд правил, следуя которым налогоплательщики определяют территорию РФ в качестве места реализации работ (услуг).

НК РФ предусмотрено освобождение от налогообложения НДС ряда товаров, работ и услуг, включая:

- реализацию долей в уставном капитале и ценных бумаг;
- осуществление банками ряда банковских операций;
- осуществление операций по предоставлению займов в денежной форме;
- прочие операции.

От обложения также освобождается ввоз на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, технологического оборудования, аналоги которого не производятся в Российской Федерации. Перечень такого оборудования утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.04.2009 № 372 «Об утверждении перечня технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в Российской Федерации, ввоз которого на таможенную территорию Российской Федерации не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость».

Таможенные платежи включают в себя:

- ввозную таможенную пошлину;
- вывозную таможенную пошлину;
- НДС, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Евразийского экономического союза (ЕАЭС);
- акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Евразийского экономического союза (ЕАЭС);
- таможенные сборы.

Ставки вывозных таможенных пошлин устанавливаются на уровне Российской Федерации в отличие от ставок ввозных таможенных пошлин, которые едины для всех государств-членов Таможенного союза (за некоторыми исключениями). Министерство экономического развития Российской Федерации ежемесячно рассчитывает ставки вывозных таможенных пошлин (в долларах США за тонну) по формулам, установленным Постановлением Правительства Российской Федерации от 29 марта 2013 года № 276 «О расчете ставок вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и отдельные категории товаров, выработанных из нефти, и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Российской Федерации». Если рассмотреть мониторинг цен на нефть сырую марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) за период с 15 августа 2019 г. по 14 сентября 2019 года, то уровень цены составит 434,5 долл. США за тонну. А ставки вывозных таможенных пошлин на нефть, выработанную из нефти на период с 1 по 31 октября 2019 года, составит 87,2 долл. США за 1000кг [3].

В случае ввоза товаров на таможенную территорию Российской Федерации декларанту необходимо уплатить ввозные таможенные пошлины и налоги (НДС и (или) акциз) в рамках выбранной таможенной процедуры, а также соблюсти другие требования таможенного законодательства (например, получение и предоставление в таможенный орган разрешительных документов). Размер ставки ввозной таможенной пошлины различается в зависимости от классификационного кода товара и обычно составляет от 0% до 20% от таможенной стоимости.

Акциз – это косвенный налог, взимаемый при совершении операций с определенной номенклатурой товаров (подакцизными товарами). Исчисление и уплата акциза регулируется главой 22 НК РФ.

На текущий момент следующие виды нефтепродуктов признаются подакцизными товарами: автомобильный бензин; дизельное топливо; моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей; прямогонный бензин; средние дистилляты; бензол, параксиллол, ортоксиллол; авиационный керосин. Также подакцизным товаром признается природный газ в случае, если это предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

Акцизами облагаются следующие операции с нефтепродуктами:

- реализация на территории Российской Федерации произведенных нефтепродуктов, в том числе реализация предметов залога и передача товаров по соглашению о предоставлении отступного или новации;
- передача нефтепродуктов, произведенных из давальческого сырья, собственнику указанного сырья либо другим лицам (в том числе объектом налогообложения является получение подакцизных товаров в собственность в счет оплаты услуг по производству подакцизных товаров из давальческого сырья); и многие другие операции.

Самостоятельным объектом налогообложения является ввоз на территорию Российской Федерации подакцизных товаров, за исключением некоторых видов нефтепродуктов. В таких случаях акциз уплачивается при таможенном оформлении.

Следовательно, объект обложения акцизами возникает только у тех компаний и индивидуальных предпринимателей, которые реализуют или передают на территории Российской Федерации нефтепродукты собственного производства, в том числе из давальческого сырья, а также ввозят на территорию Российской Федерации подакцизные товары.

На территории РФ также действуют следующие корпоративные налоги и платежи: страховые взносы; налог на имущество организаций; транспортный налог; другие налоги и сборы в соответствии с НК РФ.

Иностранные юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в Российской Федерации через постоянное представительство, являются плательщиками налога на прибыль по ставке 20% в той ее части, которая относится к деятельности иностранного юридического лица в Российской Федерации.

В настоящее время в современной России нефтегазовая отрасль выполняет системообразующую роль путем значительных поступлений в бюджет РФ, а также оказывая влияние на экономику в целом. Любые изменения в данной отрасли: измене курса валют, налогового законодательства, ценовой политики моментально создают колебания рынка. В соответствии с чем для запуска процесса стимулирования развития новых месторождений, необходимо модернизировать налоговые инструменты, которые могли бы создать особые условия для реализации новых проектов, а также повышения привлекательности инвестирования.

Литература

1. Нефтегазовый комплекс: производство, экономика, управление: учебник для вузов / Афанасьев В.Я., Байкова О.В., Большакова О.И. и др.; под редакцией В.Я. Афанасьева, Ю.Н. Линника. – М: Издательство: «Экономика», 2014. 717 с.
2. НК РФ Статья 306. Особенности налогообложения иностранных организаций. Постоянное представительство иностранной организации // ч.1 НК РФ «Налоговый кодекс Российской Федерации» (Ч. 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.09.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/fa62c975ab243732baf9cabdc96e9e9faa89bf1a/ (дата обращения: 16.10.2019).
3. О вывозных таможенных пошлинах на нефть и отдельные категории товаров, выработанных из нефти, на период с 1 по 31 октября 2019 года // Минэкономразвития России URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/regulation/2019091605> (дата обращения: 16.10.2019).
4. Основные препятствия добычи «трудной» нефти в России и способы их преодоления // В кн.: Актуальные проблемы управления в ТЭК – 2017. Габидуллина Е.Л., Байкова О.В. Материалы I Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 150-153.
5. Особенности налогообложения нефти // Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) URL: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/ndpi/> (дата обращения: 16.10.2019).
6. Постановление Правительства РФ от 30.04.2009 № 372 (ред. от 28.02.2019) «Об утверждении перечня технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в Российской Федерации, ввоз которого на территорию РФ не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_87496/ (дата обращения: 16.10.2019).
7. Ставки страховых взносов на 2019 год // URL: <https://glavkniga.ru/situations/k509363> (дата обращения: 16.10.2019).
8. Треть доходов бюджетной системы России // Оценка нефтегазовой зависимости России может оказаться выше, если включить в нее общие налоги компаний ТЭК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/22/08/2019/5d555e4b9a7947aed7a185de> (дата обращения: 16.10.2019).

К.А. Гусева

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королева

(ГУУ, г. Москва)

ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК ОСОБЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Вопрос безопасности был весьма актуален во все времена. Да и в настоящее время не потерял своей значимости. И речь здесь не о своей личной

безопасности, но безопасности самого государства – особой формы организации общественной жизни. Именно поэтому, ради сохранения суверенитета (то есть независимости государства во внешних и внутренних делах), были созданы вооруженные силы. Эта главная вооруженная организация государства выполняет большое количество функций, в числе которых: обеспечение военной безопасности, защита государственных интересов в военное время, недопущение и ликвидация угрозы миру между несколькими государствами, а также осуществление постоянной обороны территории государства и поддержание интересов экономического характера.

Но, как писал Фридрих Энгельс в книге «Анти-Дюринг»: «...Ничто так не зависит от экономических условий, как именно армия и флот. Вооружение, состав, организация, тактика и стратегия зависят прежде всего от достигнутой в данный момент ступени производства и от средств сообщения. Не «свободное творчество ума» гениальных полководцев действовало здесь революционизирующим образом, а изобретение лучшего оружия и изменение солдатского материала...»

Именно по причине, что для нормального функционирования вооруженных сил необходимо соблюдение некоторых экономических условий (а не только наличие гениальных полководцев), возникла потребность в создании военно-промышленных комплексов.

Для лучшего понимания темы необходимо понять, что такое ВПК. В разных источниках этому термину даются разные определения. Вот одно из них. Военно-промышленный комплекс – это структура, включающая в себя производства, конструкторские бюро, научно-исследовательские институты, которые непосредственно занимаются производством боевой техники, орудий и снарядов [1].

Согласно этому определению, ВПК включает в себя различные производства. И в действительности, предприятия военно-промышленного комплекса являются не только объектами военной направленности. Те же самые фабрики и заводы, которые работают преимущественно на гражданское общество, могут обеспечивать всем, что необходимо непосредственно армии. Это касается, в основном, пищевой, легкой, деревообрабатывающей и химической отраслей. Не стоит забывать и об одной из ключевых вспомогательных секторов для военно-промышленного комплекса – машиностроении. Данный сектор экономики занимается выпуском транспорта, приборов и оборудования, в том числе и для других производств. Все перечисленные выше отрасли ВПК не являются ведущими в военной промышленности государства, но, тем не менее, именно они обеспечивают производительность и цельность оборонных объектов.

Все разработки военно-промышленного комплекса финансируются за счет населения страны (то бишь из федерального бюджета). Что интересно, далеко не вся выпускаемая оборонными предприятиями продукция необходима только для ведения боевых действий. Государство, как превентивную меру, показывает мощь своей армии и флота другим государствам, и оружие в этом случае выступает сдерживающим фактором (особенно это касается ядерного оружия).

Для лучшего понимания ситуации дадим определение макроэкономике, так как ВПК является её элементом. Согласно одному из них, данный термин означает раздел экономической теории, изучающий функционирование экономики в целом, экономическую систему как единое целое, совокупность экономических явлений [2].

Следовательно (если исходить из этого конкретного определения) военно-промышленный комплекс представляет собой ещё и экономическое явление.

Поэтому всеми вопросами, связанными с вооруженными силами занимается особый раздел экономики. А именно военная экономика. Это отрасль экономической деятельности государства, связанная с производством и распределением военной техники, подготовкой военнослужащих рядового и офицерского составов, наращиванием обороноспособности страны [3].

В военной экономике на любой стадии развития принимает участие само государство. В данной ситуации – Российская Федерация. Однако в том или ином экономическом цикле могут быть также задействованы частные лица. И только заказчики остаются неизменными – это или Правительство или Министерство Обороны. Оснащение вооруженных сил необходимым вооружением и военной техникой (ВВТ) собственного производства всегда было одной из первейших забот государства, стремившегося крепко «держать в своих руках» эту важнейшую сферу экономического обеспечения обороны [4].

Разберем, как осуществляется непосредственное управление военно-экономической деятельностью для лучшего понимания ситуации.

Для начала необходимо выяснить, что из себя представляет военно-экономическая деятельность государства. Это система (комплекс) действий правительства, всех ветвей власти по удовлетворению потребностей вооруженных сил, военно-промышленного комплекса, других сфер и отраслей национального хозяйства, функционирующих в интересах и в рамках военной организации страны (военно-экономических потребностей) [4].

Так как военно-экономическая деятельность связана именно с экономическим материальным обеспечением вооруженных сил и обеспечением обороны, то, в конце концов, именно она обеспечивает национальную безопасность государства. Поэтому её контроль и регулирование необходимо и очень важно.

Объективным фактом является то, что, из-за больших масштабов военного производства и не менее большого разнообразия структур военных потребностей, является необходимым единое управление военной экономикой со стороны государства.

С другой стороны, усложнение хозяйственных механизмов при производстве высокотехнологичной продукции военного назначения обуславливает свободу для выбора вариантов экономических решений на уровне отдельных производителей [4]. В этих условиях государство лишь в незначительной степени вовлекается в предпринимательскую деятельность и осуществляет регулирование экономических отношений на военном рынке, применяя, в основном, финансовые «рычаги», влияя на развитие рынка военной продукции через систему приобретения товаров и услуг военного назначения и ценового регулирования военного производства [4].

Не стоит забывать ещё и том, что в мирное и в военное (предвоенное) время существуют различные подходы в организации управления военно-экономической деятельностью, о чем свидетельствует опыт функционирования военной экономики в различных странах. Определяющим фактором, который в условиях функционирования рынка военной продукции оказывает существенное влияние на решение тех или иных задач управления военной экономикой со стороны государственных органов, является долевое участие государства и частного капитала в военном производстве.

Так, в военное или предвоенное время со стороны государства появляется тенденция к ужесточению методов и способов управления военно-экономической деятельностью. Это объясняется тем, что в подобные периоды, когда увеличиваются военные потребности и масштабы военного производства,

необходимо единое управление военной экономикой и определенное ограничение возможностей или количества частных предпринимателей.

Зато в мирное время наблюдается противоположная ситуация: со стороны государства производится «реанимация» рыночных методов управления военно-экономической деятельностью. Это обуславливается необходимостью в обеспечении свободы в выборе различных вариантов экономических решений [6] на уровне отдельных производителей.

Тем не менее, государство в любое время осуществляет управление военно-экономической деятельностью на правах собственника (или одного из) различных предприятий военной экономики. Его роль заключается в грамотной предпринимательской деятельности, регуляции производства и сбыта военной продукции, а также её дальнейшего развития и совершенствования.

Государственная регламентация и стимулирование экспорта вооружения и военной техники определяется использованием методов законодательного и административного регулирования поставок продукции военного назначения за рубеж, их кредитованием и страхованием, а также оказанием помощи экспортерам, в том числе в маркетинговой деятельности [4].

На военном рынке экономические отношения, регулируемые государством, имеют сложный механизм, так как представляют собой совокупность финансовых, производственных, правовых, административных и других отношений. Так возникает система управления военно-экономической деятельностью. Она представляет собой взаимосвязанную совокупность органов власти и государственного управления, а также механизмов их взаимодействия с отраслями и предприятиями военной экономики, обеспечивающих функционирование рынка военной продукции [4]. Также, основными функциями данной системы являются: планирование, организация, координирование, руководство и контроль.

Тем не менее, не стоит считать, что военная экономика государства направлена исключительно на защиту суверенитета и укрепление государственных границ. Это не так. Военная экономика также может служить источником доходов (активом) государства. Такая возможность возникает, например, благодаря продаже оружия, военной техники и оборудования за границу.

Таким образом, выявляются несколько основных целей военной экономики:

Защита государства от внутренних и внешних агрессоров. Обеспечивает внутреннюю стабильность и устойчивость государственных границ. Для достижения этой цели совершенствуется технологическая сторона оборонного процесса, подготовка и обеспечение высококвалифицированного кадрового состава, а также просвещение гражданского населения и обучение его самообороне.

Получение дохода

Рассмотрим, что представляет собой военно-промышленный комплекс Российской Федерации. ВПК РФ представлен авиационной, ракетно-космической, артиллерийско-стрелковой, бронетанковой, военно-судостроительной, ядерной (атомная энергетика и ядерно-оружейный комплекс) и урановой промышленностью. А так как военно-промышленный комплекс России отличается выпуском оружия, военной техники и оборудования в большом количестве (особенно во времена Холодной войны между СССР и США), то излишки или устаревшие технологии можно продать другим странам, тем самым создавая дополнительный доход государства.

Ещё одним немаловажным фактом является то, что проектирование и производство военной техники помогает внедрять новые прогрессивные методы

и в другие отрасли [1]. На основе различных военных разработок производятся современные самолеты, суда, автотранспортные средства, а также средства связи и вычислительной техники.

Всё это достигается за счет входящих в состав российского военно-промышленного комплекса различных составляющих. Здесь и научно-исследовательские институты, в чью задачу входит разработка теории и проектных исследований, и конструкторских бюро, которые отвечают за создание опытных моделей и прототипов реального оружия, и экспериментальные лаборатории, полигоны, базы и аэродромы, на которых производятся испытания военной техники и оборудования перед их запуском в серийное производство, и заводы с предприятиями, выпускающие объекты оборонной отрасли, а также консалтинговые фирмы, которые занимаются решением маркетинговых, юридических, коммерческих, финансовых и внешнеэкономических вопросов.

Всё вышеперечисленное позволяет сделать работу военно-промышленного комплекса эффективной и продуктивной. Именно за счет грамотного взаимодействия этих отдельных структур ВПК государство способно обеспечить защиту суверенитету, а также получить доход с продажи оружия, военной техники и оборудования.

Подводя итоги, можно утверждать, что военно-промышленный комплекс действительно является особым элементом экономики Российской Федерации. Изначально направленный лишь на обеспечение обороны государства и защиту внешних и внутренних интересов, тем не менее, он стал полноправной и существенной частью экономики. Также, финансируемый за счет федерального бюджета ВПК имеет обратную связь и является важной частью дохода государства. Военно-промышленный комплекс по своей структуре и составу очень разнообразный, что также немаловажно. Не стоит забывать ещё и о том, что благодаря производству и проектированию военной техники создаются новые и прогрессивные методы создания продукции в других отраслях. Да и в отличие от других отраслей, военно-промышленный комплекс имеет и в собственниках, и в заказчиках одно, по сути, лицо – государство. Всё это лишь подтверждает исключительность ВПК как особого элемента в экономике России.

Литература

1. <https://www.syl.ru/article/300394/kakova-rol-vpk-v-ekonomike-rossii-harakteristika-voenno-promyshlennogo-kompleksa-rossii>
2. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0>
3. <https://utmagazine.ru/posts/8991-voennaya-ekonomika>
4. <http://csef.ru/ru/oborona-i-bezopasnost/466/voennaya-ekonomika-v-rynochnyh-usloviyah-947>
5. <https://army-blog.ru/zachem-nuzhna-armiya-gosudarstvu/>
6. Сазанова С.Л. Современная поведенческая парадигма и принятие управленческих решений. / В сборнике: Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения. Сборник научных статей V Международной научной конференции. 2017. С. 276-280.

М.А. Дегтярев
студент

Г.Н. Рязанова
канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королева
канд. экон. наук., доц.
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

Человека как отдельного субъекта в известной нам системе экономики нет. Вместо него существуют отдельные группы людей, которые представлены в агрегированном виде в качестве экономических агентов – домохозяйства, фирмы и государство. И интересы фирмы в экономике выражены не интересом предприятия как экономической категории, а представлены интересами группы лиц: топ-менеджеров, акционеров, владельцев контрольного пакета акций и т.п. [4]

Аузан Александр Александрович задает интересный вопрос «Существует ли в общественном мире что-нибудь, что не складывалось бы из различных интересов конкретных людей?» [2] – «отнюдь». Любые экономические процессы связаны с интересами субъектов, принимающих экономические решения.

В концепции Адама Смита «homo economicus», которая основана по большей части на положениях просветительской французской философии XVIII века, человек представлен рационалистом, с возможностью беспрепятственно и без каких-либо ограничений обслуживать только свои интересы. Но отталкиваясь от этой концепции, мы видим некоторые нестыковки с реальностью, которые пытается объяснить современная институциональная экономическая школа, определяя два новых термина: ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение человека. Один из ученых в данной области исследований Герберт Саймон выдвинул теорию ограниченного рационального поведения человека, за которую получил Нобелевскую премию. В своей теории он подчеркивает, что выбор человека не представляет собой отбор оптимального решения из абсолютно всех множеств, как утверждает представители мейнстрима. Человек руководствуется конкретными правилами, т.е. институтами в экономическом и социальном поведении [8]. Принятие решений основано на определенном опыте, который и предопределяет тенденцию и вектор выбора моноэкономического агента. В итоге ограниченная рациональность говорит, что человеческий выбор исходит из простых алгоритмов, не включающий в себя огромное количество вариантов.

Автором идеи оппортунистического поведения экономических агентов был Оливер Уильямсон [5, 11]. Его концепция исследует разные категории людей и выявляет склонность людей определенной категории к личной выгоде путем хитрости, лжи, воровства, коварства в стремлении обойти институциональные ограничения оппортунистическими методами. Этот механизм раскрывает Джордж Акерлоф в своей модели рынка «лимонов» [1,10]. Его модель заключается в следующем: на рынке подержанных автомобилей с аналогичным внешним видом цена варьируется в зависимости от внутренних качеств машины, ее года службы и т.п. Т.е. то, что на первый взгляд определить сложно, а незнающему человеку – невозможно. Таким образом, имея более низкую цену (из-за худшего качества,

которого мы не видим) и подобного остальным машинам внешнего вида, покупатель рационально выберет именно тот автомобиль, который дешевле. Такое поведение со временем нарушит целостность этого рынка, так как качество будет постоянно падать. Решением этой проблемы будет введение некоторых правил – институтов, например гарантии продавца. Если же правил нет, мы видим пример ухудшающего (регрессивного) отбора, который присутствует в случаях, когда покупатель не может оценить качество товара. При этом оппортунистическое поведение свойственно не только производителям, но и потребителям, например, в случае, когда человек берет кредит, заблаговременно зная, что отдать его не сможет.

Упомянутое выше, называется предконтрактное оппортунистическое поведение. Постконтрактное оппортунистическое поведение, которое обусловлено минимизацией издержек в постконтрактный период, свойственно отдельным работникам. Приходя на работу ровно в назначенное время, нанятый агент формально выполняет свои обязательства, но, вместо работы, он может заниматься личными делами, не выполняя своих служебных обязанностей. Подобные случаи очень сложно оспорить в суде, так как формально никаких нарушений нет, если работа не является сдельной. При этом хочется отметить, что ограниченная рациональность и оппортунизм присущи не только во взаимоотношениях между людьми, но и их взаимоотношениях с государством. И чтобы механизмы их взаимоотношений не нарушались необходимо создавать координационный механизм между контрагентами, которыми являются институты.

Институты являются основой в принятии решения потребителя «Что приобрести?». В своих исследованиях потребительского поведения Торстейн Веблен открыл три рациональных правила, которые имеют название «эффекты Веблена» [3, 12]:

- Демонстративное потребление. Потребитель выбирает из всего многообразия тот товар, что имеет наибольшую цену. Его выбор объясняется стереотипом «дороже – лучше». Хотя с экономической точки зрения это далеко не всегда так. Качество и цена не во всех случаях идут пропорционально друг другу.
- Присоединение к большинству. Чтобы облегчить свой выбор, покупатель выбирает тоже, что большинство.
- Феномен сноба. Обратная ситуация – покупка того, что не приобретают экономические агенты из группы сноба.

Следует учесть, что демонстративное потребление бывает навязанным иными лицами. Примером может служить форма обслуживающего персонала в престижном отеле или ресторане. Чтобы соответствовать уровню престижа организации, сотрудников принуждают приходить на работу строго в классическом костюме, т.е. соблюдать определенный дресс-код. В таком случае демонстративное поведение уже идет не лично от моноэкономического агента, а от всей организации и имеет принудительный характер. Подобное происходит и с феноменом сноба.

Как следствие, поведение такого характера имеет некоторую закономерность, что в экономике называется координационным эффектом и является неким сигналом в сообществах как для потребителя, так и для предпринимателя [7]. Считывая по внешнему виду эти сигналы, каждая группа получает нужную им информацию. Клиент без затруднений поймет, что перед ним официант, а торговец получит закономерный спрос на товар.

Институты, это не только правила, но и механизмы, способствующие исполнению этих правил. По способу принуждения выделяют формальные и неформальные институты. В формальных институтах существует некое

обученное лицо, выполняющее этот механизм (полицейский, налоговый инспектор и т.п.), в неформальных эту функцию выполняет группа (сообщество целиком). Скрыть свое нарушение сложнее в неформальном институте, нежели в формальном. Крайними методами принуждения являются пожизненное заключение или смертная казнь для формальных институтов и остракизм («неприятие или игнорирование человека окружающими») для неформальных. С точки зрения Государства важно формировать институты поведения экономических агентов [9]. Это нужно как с точки обеспечения безопасности общества, так и в части развития определенных экономических сегментов (например, для производства и потребления общественных благ).

Период, когда работали неоклассические механизмы регулирования экономики с помощью изменения уровня цен и либеральные институты для организации общественной жизни, ушел в прошлое [6]. В настоящее время нужно создавать институциональные условия для управления потребительским поведением экономических агентов и координации интересов всех иерархических уровней экономики.

Литература

1. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов» неопределенность качества и рыночный механизм. Неопределенность качества и рыночный механизм // Ежеквартальный журнал экономики. 1970. Т. 84. С. 488-500.
2. Аузан А.А. Институциональная экономика для чайников. Изд-во Фешн Пресс, 2011. С. 1-8, 60.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. 1984, Изд-во Прогресс. С. 27-33.
4. Гуриев С. Три источника – три составные части экономического империализма // Общественные науки и современность. 2008. № 3. С. 134-141.
5. Оливер И. Уильямсон Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // Экономические институты капитализма. Фирмы, Рынки, Реляционные Контракты. N.Y.: Свободная пресса, 1985. С. 44-52.
6. Рязанова Г.Н., Иванова М.А., Панова О.Г. Институциональное направление экономической мысли: этапы развития и перспективы. В сб.: Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения сборник научных статей V Международной научной конференции. 2017. С. 269-273.
7. Сазанова С.Л. Институциональные факторы российского предпринимательства в XVII-XXI вв. В кн.: Этнокультурная обусловленность экономики. Тамбов, 2018. С. 147-152.
8. Герберт А. Саймон. Рациональность как процесс и продукт мысли // Американское экономическое обозрение. 1978. Т. 68. № 2. С. 1–16.
9. Шейка П.А., Шарипов Ф.Ф., Равилова Р.Ш. Региональные институты развития как инструмент власти и бизнеса в рамках реализации региональных инвестиционных проектов / В кн.: Актуальные проблемы управления – 2016 Материалы 21-й Международной научно-практической конференции. 2016. С. 179-182.
10. Сахарова О.В., Сазанова С.Л. Хакерство и оппортунизм: предпосылки и последствия / В кн.: Проблемы управления – 2016. Материалы 24-й Всероссийской студенческой конференции. ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». 2016. С. 278-280.
11. Сазанова С.Л. Институциональная теория: предпосылки становления и развития // Симбирский научный вестник. 2012. № 2(8). С. 125-129.
12. Сазанова С.Л. Сравнительный анализ методологии традиционного институционализма и неинституционализма // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ульяновск, 2002.

Я.Ю. Дедякина
Научный руководитель:
канд. экон. наук., доц.
Ф.Ф. Шарипов
(ГУУ, г. Москва)

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В МИРЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ

В современном обществе все больше выражена тенденция стран к цифровизации экономики. Основной причиной такого решения является увеличение удельного веса цифрового сектора экономики в ВВП многих стран. [1] Цифровой сегмент экономики очень актуален: электронные платформы и дистанционные технологии позволяют фирмам и физическим лицам сокращать издержки, увеличивать масштабы их деятельности; также появляются новые виды товаров и услуг, растет покупательная способность населения и его предпринимательская активность.

В России была утверждена программа «Цифровая экономика» распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 года. В ней были обозначены 5 основных направлений: нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технических заделов, информационная структура, информационная безопасность. Сейчас данная программа активно реализуется. ВВП России с 2011 по 2015 год увеличился на 7%, а объем цифровой экономики за тот же период вырос на 59%. В итоге, за эти пять лет на цифровую экономику пришлось 24% общего прироста ВВП. По оценкам McKinsey & Company потенциальный экономический эффект от цифровизации экономики увеличит ВВП страны на 4,1–8,9 трлн руб. к 2025 году (в ценах 2015 года), что составит от 19 до 34% общего ожидаемого роста ВВП. [1]

Цифровая экономика Китая также становится одной из основных отраслей экономики и является движущей силой экономического роста. Она неотъемлемый элемент различных сфер народного хозяйства и бытовой жизни, эта экономика модернизирует многие промышленные отрасли.

Однако у процесса цифровизации экономики существуют свои проблемы и риски. Во-первых, цифровое неравенство, так как в различных областях страны существует разный объем цифрового сектора, его качество и разная заинтересованность в нем. Эти межрегиональные различия мешают развивать цифровую грамотность на территории всей страны. Во-вторых, сетевая безопасность. С развитием международных и национальных сетей, с использованием их в больших количествах, возрастает число угроз безопасности личной информации и сделкам, проводимым в сетевом пространстве. Также существует ещё ряд недостатков цифровой экономики, такие как увеличение разрыва между социальными классами, усложнение расчёта доли экономики общего пользования в ВВП, дисбаланс притока капитала в производство и потребление и другие. Поэтому цифровая экономика нуждается в постоянном контроле и регулировании.

Цифровая экономика развивается неразрывно с процессом экономической глобализации, поэтому ни одна страна не может достичь процветания в изоляции. Так как страны заинтересованы во взаимной интеграции, в настоящее время прорабатываются вопросы введения единых стандартов, защиты личных данных,

открытость и доступность информации. Для этого все страны должны сотрудничать между собой, чтобы создать благоприятные условия для развития цифровой экономики.

Китай и Россия являются партнерами довольно долгое время, у них совпадают многие экономические и стратегические цели. В настоящее время российско-китайское сотрудничество не ограничивается только торговлей, а наоборот распространяется на такие сферы, как образование, безопасность, туризм, международные инвестиции, разработка высокотехнологических продуктов, совместных образовательных программ [4, 5].

Основной задачей является укрепление долгосрочного российско-китайского партнёрства. Одними из наиболее перспективных направлений, связанных с российско-китайской экономической политикой, являются:

1. Создание совместной цифровой инфраструктуры.
2. Формирование общей платформы сотрудничества.
3. Создание единых электронно-образовательных ресурсов.
4. Взаимовыгодное сотрудничество с целью цифровизации промышленности, опираясь на государственную программу «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и стратегию «Сделано в Китае – 2025» [2].
5. Улучшение законодательной и нормативно-правовой базы.
6. Развитие цифровой грамотности граждан [3].

Все это поможет развитию цифровой экономики Китая и России, а также укрепит их экономические отношения и создаст благоприятный климат для дальнейшего сотрудничества.

Литература

1. Цифровая Россия: новая реальность // mckinsey.com URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>
2. Бастамова Э.М. Состояние и перспективы развития цифровой экономики России и Китая // Сб. статей студентов бакалавриата и магистратуры. Под ред. И.В. Федосеева, Н.В. Васильевой. СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2019.
3. Савина Т.Н. Цифровая экономика как новая парадигма развития: вызовы, возможности и перспективы // Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018.
4. Сазанова С.Л., Маркова М.В. Бизнес-образование, институт предпринимательства и предпринимательская деятельность в современной России // Управление. 2016. Т. 4. № 1. С. 79-83.
5. Рязанова Г.Н., Сазанова А.А., Сазанова С.Л. Влияние процессов цифровизации экономики на деятельность нефинансовых организаций. // Управление. 2018. Т. 6. № 2. С. 52-56.
6. Шарипов Ф.Ф. Максимов Д.К. Источники финансирования инфраструктурных проектов // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 28. С. 304-311. Издательство Агентство печати «Наука и образование».
7. Шарипов Ф.Ф. Равилова Р.Ш. Основные тенденции привлечения инвестиций в развитие территорий РФ // Путеводитель предпринимателя. 2016. № 29. С. 277-285. Издательство Агентство печати «Наука и образование».

В.Д. Золотова
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
Н.В. Казанцева
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время совершенствование системы образования является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития страны. Однако, успешная реализация программ невозможна без всестороннего анализа объекта изучения при помощи современных экономических теорий. Так, институциональный подход к проблеме образования расширяет возможности изучения с позиции его места и роли в современном обществе, взаимосвязей с элементами социальной структуры.

Институционализм – направление в экономической мысли, делающее главный акцент на анализе институтов. Под институтами понимают нормы, ограничения и принципы поведения, которым следуют люди в своих действиях (Розмаинский И.В., 2010, с. 130). Исследуя институциональные изменения, необходимо учитывать, что институциональная структура обладает свойством инертности, которое заключается в том, что большинство институциональных инноваций оказывается отвергнутым в процессе эволюции экономической или социальной системы.

Расширение многообразия форм организации социально закрепленных форм конкретных функций людей развивает систему институтов общества. Институт выступает при этом как публичная система правил, которые специфицируют определенные формы действий в качестве разрешенных, а другие в качестве запрещенных (Колосов А. В., 2019, с. 96).

Такая система формирует в сознании каждого человека «воображаемые сообщества», к которым он себя относит и, в соответствии с которыми, ведет себя как потребитель или производитель, семьянин или гражданин, чиновник или предприниматель, студент или преподаватель, рабочий или фермер. Потенциально и реально каждый человек является агентом многих институций, реализуя их в своих действиях и выступая при этом представителем соответствующего институционального субъекта. В связи с этим выделяется такой институт общественных отношений как образование.

Образование – это один из социальных институтов, играющий большую роль в современном обществе. Система образования формировалась на протяжении всей истории человечества и к настоящему времени приобрела несколько основных признаков, характеризующих ее как совокупность учреждений, государственных органов, норм, в комплексе достигающих единые цели – обучение, воспитание и профессиональное становление человека, способного свободно ориентироваться в социальном пространстве, продвигать свои идеи, обеспечивать себя и свою семью материальными благами.

Под институциональным подходом к образованию обычно понимают институционализацию образовательных структур и процессов, то есть законодательное закрепление тех или иных механизмов взаимодействия людей в области образования. Возможно, это связано с теми трансформационными

процессами, которые происходят в российском обществе и образовании. Поэтому нередко в основу институционального подхода кладутся этапы институционализации системы образования.

Важно учитывать, что в образовании сосуществует совокупность формальных и неформальных институтов, а также норм и правил, регулирующих отношения между людьми. Возможность так называемого «равноправного учета» неформальных правил в образовании наряду с формально закрепленными в законодательстве подзаконными актами, уставами образовательных учреждений и прочих и составляет главное преимущество институционального подхода, так как их учет позволяет более реально оценивать последствия принимаемых педагогических, управленческих или иных решений на всех уровнях образовательных структур, включая управленческие.

Рассмотрение образования как элемента системы общественных отношений и его функциональных взаимосвязей с другими элементами позволяет более полно определять место образования в системе социальных отношений и процессов, уточнять его социальную роль в условиях трансформирующегося общества через изучение динамики формальных и неформальных институтов (Василенко Н.В., 2006, с. 22).

Изначально социальный институт образования понимался как учреждение в обществе учебных заведений, удовлетворяющих потребности в приумножении знаний. В рамках этого подхода структура и содержание обучения были сориентированы в основном на развитие интеллекта, индивидуальных способностей и профессионализма. Непосредственно система образования признавалась институционалистами в качестве преобразующей силы, способной постепенно, без особого ущерба для общественной стабильности изменять общество.

Особое внимание со стороны институционального подхода уделялось описанию и анализу старых и новых функций образования, его учреждений; отыскивались исторические прототипы института образования; выявлялись межинституциональные связи (с такими институтами как экономические, искусства, науки, здравоохранения).

Институт образования претерпевал серьезные изменения, постепенно обособляясь и складываясь в организованную систему, сферы и функции образования расширялись, оно становилось массовым, доступным для широких слоев населения.

Радикальная трансформация института образования была вызвана потребностями экономики, научно-технического прогресса, изменениями в культуре и образе жизни людей. В XIX—XX вв. широкое распространение получают средние и специальные школы, растет число высших учебных заведений. Неполное, а затем и полное среднее образование становится необходимым условием получения профессии в основных отраслях промышленности.

Вторую половину XX в. не случайно называют эпохой культурной и образовательной революции по той причине, что система образования становится ключевым фактором общественного прогресса.

Наиболее существенными особенностями современной системы образования является превращение ее в дифференцированную многоступенчатую (начальное, среднее и высшее образование) систему, позволяющую человеку непрерывно улучшать и обновлять полученные ранее знания и навыки. Важная роль при этом отводится учреждениям, занятым повышением квалификации и переподготовки кадров.

Также большое воздействие образование оказывает на человеческую личность. Оно является, по сути дела, основным фактором ее социализации, духовного и интеллектуального развития. Полученное человеком образование в

значительной степени определяет возможности дальнейшей карьеры, достигаемое социальное положение. Социальный статус человека в современном обществе в первую очередь определяется престижем его профессии, который зависит от полученного образования.

Россия унаследовала византийскую традицию прямого участия власти в развитии образования, а со времен Петра I развитие светского образования стало составной частью всех модернизационных программ государства. В настоящее время в соответствии с Законом РФ об образовании оно понимается как целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и профессионального развития человека, удовлетворение его потребностей и интересов (Закон РФ об образовании, 2012).

В современной постиндустриальной экономике высшую ценность приобретает человеческий капитал, вносящий творческое, созидательное начало в производственные и социальные процессы, в жизнедеятельность в целом. Человеческий капитал, формирующий трудовые ресурсы, становится ключевым фактором обеспечения целенаправленности экономической деятельности, ее эффективности и качества, управляемости. В конечном счете, именно квалификация кадрового персонала, отношение людей к выполняемой ими работе служат главной предпосылкой производительного труда, высокой отдачи, будь то такие сферы приложения трудовых усилий, как материальное производство или социально-культурная среда.

Образование наряду с наукой относят к главным ценностям и достижениям человечества, так как оно служит источником знаний, способом постижения тайн мироздания, инструментом проводимых преобразований в природе и обществе. Согласно критериям качества жизни, признанным ООН, в их число включается образование, которое играет определяющую роль в характеристике жизненных достижений. Денежные доходы человека, его имущественное достояние, уровень и качество жизни в возрастающей степени становятся зависящими от образовательного уровня. Образование открывает доступ к трудоустройству, вхождению в культурные слои обществ, обретению статусности.

Государство постоянно реформирует систему образования, стараясь идти в ногу со временем. Однако отдельные реформы в области среднего и высшего профессионального образования оказались недостаточно продуманными. Под влиянием перехода к рыночным методам хозяйствования произошли значительные изменения в структуре подготовки кадров, возобладало стремление сократить масштабы обучения по инженерно-техническим профессиям в пользу гуманитарных. Профиль образовательных учреждений пришел в несоответствие с реальной структурой хозяйства в России. Отсутствие централизованного, планового распределения выпускников учебных заведений породило затруднение в устройстве на работу после завершения процесса обучения.

Также в условиях постиндустриального общества, тяготеющего к инновационному производству, проблема доступности профессионального образования становится тесно связанной с необходимостью обновления устаревших и освоения новых специальностей. В наше время работники отдельных профессий в течение трудового периода своей жизни вынуждены несколько раз менять специальность. Во многом это связано с активно развивающимися процессами цифровизации в экономике (Казанцева Н.В., 2018, с. 358).

Несмотря на усиленное реформирование системы образования в последние годы, необходимы более решительные меры и действия, ориентированные на повышение качества российского образования. Можно надеяться, что улучшению качества будет способствовать соединение менее успешных учебных заведений с

более успешными, повышение уровня оплаты труда профессорско-преподавательского состава. Необходимо задуматься над обеспечением качества заочного и вечернего образования, где снижение качества проявляется со всей очевидностью.

К числу ключевых условий обеспечения надлежащего качества высшего образования относится сочетание процесса обучения с привлечением обучающихся к участию в различных научных исследованиях и разработках, изучения большего количества прикладных дисциплин с их применением на практике. Пренебрежение научно-исследовательской стороной образовательных процессов заведомо наносит ущерб качеству образования, лишая его инновационных черт, а также творческих начал.

Для успешного развития образования необходима финансовая, материально-техническая поддержка системы образования со стороны региональных и местных бюджетов, бизнеса, населения, общественных, благотворительных фондов. Не менее важное условие успешной реализации программы развития российского образования состоит в ее духовно-интеллектуальной, а также организационно-информационной поддержке со стороны граждан и общества.

Литература:

1. Василенко Н.В. Институциональный подход к исследованию образования // Образование и наука. 2006. № 5(41). С. 20-27.

2. Казанцева Н.В. Трансформация управленческих парадигм образования в условиях цифровизации // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин [Текст]: материалы II Международного научного форума. Вып. 3 / Государственный университет управления. М.: Издательский дом ГУУ, 2018. С.357-362

3. Колосов А.В. Институциональная экономика: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2019. 384 с. – (Бакалавр. Академический курс). Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432051> (дата обращения: 23.10.2019).

4. Розмаинский И.В. История экономического анализа // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). 2010. Т. 2. № 4. С. 130-144.

5. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (дата обращения: 23.10.2019).

Н.А. Казанцева

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Г.Н. Рязанова

(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Инновации – ключевой двигатель экономического развития народного хозяйства, отдельных территорий, микроэкономических агентов [8]. Неотъемлемой

частью современной финансовой сферы является внедрение и развитие различных инновационных инструментов управления. Инновация или нововведение – внедрённое новшество, обеспечивающее повышение эффективности процессов, востребованных в мире. Под финансовыми инновациями понимают нововведения в финансовой сфере, в деятельности банков. Финансовые инновации – это новые финансовые инструменты, новые методы работы на финансовом рынке, методы, применяемые с целью осуществления сделок с новыми видами финансовых активов или в виде новых операций с действующими активами, что позволяет эффективнее использовать финансовые ресурсы компаний [9]. Основной базой модернизации экономики является именно банковский сектор. По данным официального сайта www.sberbank.ru, услугами Сбербанка России пользуются более 110 миллионов физических лиц и более 1 миллиона юридических (из 4,5 млн. зарегистрированных в России предприятий) [3]. Сбербанк России ставит перед собой цель привлечения новых клиентов и удержания уже имеющих. Важная роль при этом отводится введению инноваций. Они становятся смыслом современного развития экономики, в том числе и в банковском деле. На рынке банковских услуг необходим стабильный рост, обеспечение преимуществ перед другими банками за счёт принятия каких-то управленческих решений, естественным образом связанных с передовыми технологиями, инновационными рычагами [2]. Интеллектуальный потенциал коллектива – важная составляющая в этом процессе.

В системе Сбербанка России можно выделить три типа инноваций [1]:

1. Прорывные инновации – внедрение новых технологий. Сбербанк активно применяет новейшие технологии. Например, биометрическая идентификация сетчатки глаза для устройств самообслуживания, оплата по биометрии по отпечатку пальца (проведён пилот систем). Внедрена автоматизированная система с проверкой в реальном времени мониторинга кредитных заявок для выявления мошеннических действий. Автоматизирована система андеррайтинга (услуга, гарантирующая получение выплат в случае убытков). Завершена программа «Автоматизация систем управления рисками на финансовых рынках». Известная всем база данных СМС-сервиса «Мобильный банк» переведена на новый ресурс, производительность которого позволяет выдерживать 18 миллионов входящих СМС в сутки. Сбербанк внедрил систему прямых расчётов между клиентами, что позволяет проводить платежи в реальном времени. Время прохождения платежа между клиентами Сбербанка сокращено с 45 до 6 минут, а во многих случаях платежи доходят за несколько секунд. Эти инновации чрезвычайно важны как для инвесторов, поскольку они усиливают конкурентоспособность фирм за счёт сокращения времени транзакции с клиентом [5], так и для потребителей, имеющих возможность в считанные минуты оплатить покупки и обладать информацией о состоянии своих денежных потоков в режиме on-line [4].

2. Стратегические инновации – улучшение текущих бизнес-моделей и модификация уже существующих процессов, технологий, услуг. В 2017 году Сбербанк принял стратегию развития на 2018 – 2020 годы. Главная цель – выход на новый уровень конкурентоспособности, увеличение масштабов бизнеса, улучшение клиентского опыта, создание экосистем, обеспечение технологического лидерства, развитие команды банка.

3. Текущие инновации (кайдзен) – модификация существующих услуг, процессов для увеличения оборота средств и достижения экономии. Здесь не требуются серьёзные финансовые траты. Для осуществления кайдзен-улучшений нужна концентрация внимания при выполнении работ, использование

человеческого разума. Эти процессы почти незаметны, едва различимы, результаты проявляются не сразу. Сюда можно отнести производственную инициативу, рационализаторские предложения.

Сотрудники банка должны быть единой командой по введению инноваций. Они должны быть заинтересованы в результатах своей работы.

Банковский сектор – основная база построения системы финансирования всей экономики, её модернизации. Инновационные процессы, конечно же, зависят от финансовых влияний. Для успешной реализации инновационной составляющей необходима интернационализация и глобализация банков, появление виртуальных банков, рост конкуренции. Эффективная инновация возможна, если будут приняты соответствующие законы, позволяющие внедрять тот или иной вид деятельности. Для этого необходима постоянная работа с банковским законодательством. Внедрению банковских инноваций могут препятствовать налоговые, информационные неравенства, постоянное изменение цен на различные ресурсы, неопределённость сроков введения инноваций, высокая их стоимость. Инновационная инфраструктура может быть недостаточно развита поскольку участники финансового рынка не всегда готовы к нововведениям ведь любая инновация всегда сопряжена с рисками [6, 7].

В стадии становления в России находятся такие инновации будущего, как выход за рамки национальных валют и введение криптовалюты; развитие блокчейн технологий. Блокчейн – это новая технология, научный и технический прогресс, меняющий финансовую инфраструктуру. Это структурированная база данных с определёнными цепочками транзакций и доступа к информации, исключающими кражу данных, мошенничество, нарушение прав и др. За цифровой экономикой – будущее. Важным элементом введения инноваций является обучение персонала, который должен постоянно самосовершенствоваться. Необходимо создавать новые автоматизированные системы самообслуживания. Это позволит сократить клиентские очереди, а также освобождает время сотрудников.

Несмотря на желание развивать новые технологии, вводить инновации в финансовой сфере, в банковском бизнесе, необходимо и правильно рассчитать затраты на инновационные проекты, поскольку они должны себя окупить в определённый срок, удовлетворяющий всех участников процесса.

Рассмотрим необходимость введения инноваций в финансовой сфере на примере простых граждан. Например, практически каждый студент получает помощь от своих родителей в виде денежных средств на проживание и питание. В недалёком прошлом, лет 20–30 назад, иногородние студенты, приехавшие учиться в Москву из различных регионов страны, могли получать денежные переводы от родителей только по почте. Такой перевод мог идти несколько дней, за него необходимо было уплатить определённую комиссионную сумму. Сейчас же, благодаря переводам с карты на карту, деньги можно получить за считанные секунды. Ни родителям, ни студентам для перевода или получения денег даже выходить из дома не нужно. Если перевод осуществляется в рамках одного банка, то это происходит без комиссии, без дополнительных затрат, что очень удобно.

Таким образом, в финансовой сфере введение инноваций необходимо. На сегодняшний день целевой задачей является усовершенствование уже внедрённых механизмов, помогающих экономическим агентам экономить время и деньги и создание новых инновационных продуктов и услуг для повышения конкурентоспособности микроэкономических агентов. По мнению автора, именно благодаря инновациям возможен экономический рост в народном хозяйстве в целом, в отдельных сферах экономики, в том числе и банковском деле, в частности.

Литература

1. Аксиев Т.Т. Инновационная деятельность банков // Управление экономическими системами. 2012. № 3.
2. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / А.Н. Жилкина. М.: Издательство Юрайт, 2018.
3. Официальный сайт ПАО Сбербанк России (электронный ресурс) www.sberbank.ru.
4. Рязанова Г.Н., Рулевский А.Ф. Институт франчайзинга в России. В сб.: Львовские чтения – 2017 / Сб. статей V Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. 2017. С. 135-139.
5. Сазанова С.Л. Эволюционная экономическая теория фирмы. В сборнике: Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы XVIII Всероссийского симпозиума ; под ред. Г.Б. Клейнера. С. 138-140.
6. Сазанова С. Ценности и стимулы хозяйствования как факторы развития предпринимательства в России // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 6. С. 136-142.
7. Сущность и содержание банковской инновации // Новый экономический журнал. 2008. № 4.
8. Шарипов Ф.Ф., Максимов Д.К. Три года территориям опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации. Некоторые итоги. Статья в сборнике трудов I-й Всероссийской научно-практической конференции «Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации». 2018. С. 39-41.
9. Экономика и право: словарь – справочник / Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. М.: Вуз и школа, 2004.

А.Д. Коровкина
студент

А.Р. Чеботарев
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Л.Ф. Левина
(ГУУ, г. Москва)

ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ МОНОПОЛИЙ И СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ

В независимости от того, является ли предприятие – монополист естественной или искусственной, каждое из таких предприятий обладает монопольной властью, то есть способностью регулировать цену на производимый товар через ограничение предложения. Зачастую монополисты злоупотребляют этой властью, пытаясь ограничить конкуренцию, и таким образом причиняют ущерб потребителям. Такое явление называется монополистической деятельностью, и проявляется эта деятельность в форме ценовых злоупотреблений. Предприятия монополисты злоупотребляют своим особым положением, устанавливая либо монопольно высокие, либо монопольно низкие цены.

Монополизация – представляет собой процесс увеличения экономической власти на рынке отдельного хозяйствующего субъекта, итогом которой является

полный контроль предложения товаров и услуг, осуществляемый единственной фирмой. Товары, которые производятся фирмой – монополистом, не имеют товаров – заменителей (субститутов). Обладая монопольной властью и тотальным контролем над предложением, монополист создает высокие входные барьеры в разных отраслях экономики, в которых осуществляет свою деятельность, тем самым блокируя вход на рынок фирмам – конкурентам.

Монопольная власть – это возможность фирмы – монополиста использовать свое положение для контроля цен на рынке. Уровень цен зависит только от величины спроса и значительно превышает цены конкурентного рынка. Монопольная цена позволяет получать сверхприбыль и покрывать все издержки предприятия. При необходимости монополист демпингует цены, создавая стратегический барьер конкурентам, желающим войти на данный рынок.

причины возникновения монополий связаны с существованием определенных экономических законов, развитием производительных сил и с изменениями в способах производства. К экономическим законам, порождающим монополии, можно отнести закон конкуренции, закон концентрации капитала и производства. Каждый производитель стремится к максимизации своей прибыли при наименьших издержках. Для достижения этой цели необходимо затрачивать много сил, огромное количество ресурсов и времени. Поэтому монопольное положение, позволяющее производителю избежать всех рисков, связанных с конкуренцией, является самым выгодным. Централизация капитала также может стать причиной монополизации. Под централизацией капитала понимают процесс увеличения объемов капитала за счет слияния нескольких индивидуальных капиталов в один общий. Внешние факторы, такие как кризисы, политическая ситуация, также могут дать толчок к монополизации. Основным следствием многих экономических кризисов является банкротство малого и среднего бизнеса. В страхе разорения, многие производители объединяются или поглощаются более крупными фирмами. Монополия может создаваться за счет действий государства, которое своими законодательными актами закрепляет определенный вид деятельности за единственной фирмой.

Монополии в целом имеют отрицательное воздействие, оказываемое на общество и его благополучие, которое проявляется в следующем: Во-первых, монополист завышает цены на товары и услуги, которые производит, с целью получить сверхприбыль. По этой причине зачастую покупатели вынуждены покупать тот или иной товар по очень завышенной цене, экономя на потреблении других благ, либо просто отказаться от его покупки. В результате чего уменьшается излишек покупателя, частично который присваивает монополия. Во-вторых, монополия, создавая непреодолимые барьеры для фирм-конкурентов, сводит все плюсы конкуренции на нет. В-третьих, порождает «Х-неэффективность» и оказывает отрицательное влияние на рынок труда, сокращая занятость. К преимуществам конкуренции можно отнести: свободу выбора товаров или услуг, активизацию инновационного развития, отсутствие неоправданно высоких цен, достижение эффективного распределения ресурсов и т.д. Также монополии тормозят научно-технический прогресс. Таким фирмам легче поднять цены на свой товар для получения большей прибыли, чем вкладываться в производство нового оборудования или станков. Для них это лишняя трата денег. Часто монополисты для сохранения своего места на рынке скупают патенты на то или иное изобретение, которое способно производить конкурирующую продукцию с товарами монополистов. В-четвертых, фирмы – монополисты часто искусственно создают спрос на свой товар. Они создают ненужные и бесполезные для общества блага, которые наиболее легко произвести с наименьшими затратами ресурсов. В-пятых, любая монополия с

целью расширения сферы своего влияния на рынке может оказывать воздействие на государственную деятельность через законодательство, внешнюю политику или административное управление, лоббируя свои интересы на государственном уровне. Такое поведение со стороны монополистов и правительства может подорвать эффективное функционирование национальной экономики и благосостояние общества в целом.

Рассмотрим, в качестве иллюстрации вышесказанного деятельность естественных. Естественная монополия возникает в условиях товарного рынка, в котором объем спроса не позволяет возникнуть фирмам конкурентам. Это может произойти из-за технологических особенностей производства, уникальности продукта или предоставляемого экономического ресурса. Такие монополии имеют возможность максимально использовать эффект от масштаба производства, что способствует снижению издержек на единицу произведенного товара или услуги.

Естественные монополии можно делить на соответствующие группы по сферам деятельности. К таким отраслям можно отнести следующие: электроэнергетика; метрополитен; железнодорожный и городской транспорт; водоснабжение; коммунальные услуги и т.д. Зачастую в таких отраслях экономики господствуют по одной, две компании. Такие фирмы подлежат контролю со стороны государства. Нередко правительство, в лице региональных государственных служб или ведомств, накладывает ограничения в виде фиксированных цен, норм, регулирующих качество товаров или услуг, определенных тарифов на продукцию монополиста.

Монополия может быть как государственной, так и частной. Государственная монополия – это ситуация, при которой предложение контролируется государством, которое ограничивает на законодательном уровне появление конкурентов в определенной отрасли. Чаще всего государство имеет монополию на производство оружия, эмиссию денег, импорт сырья и т.д. Частная монополия, или по-другому её называют, искусственной, – это ситуация на рынке, когда контроль над предложением и ценообразованием осуществляется частным бизнесом. Для регулирования деятельности монополий Правительство проводит антимонопольную политику, которая направлена на предотвращение необоснованных слияний фирм и усиления монопольной власти. Именно в государственной политике ученые институционального направления видят возможность противостояния росту монопольной власти на рынке. В различных странах антимонопольная деятельность государства имеет свои особенности.

Первые антимонопольные законы были разработаны в Соединенных Штатах Америки. Антимонопольная политика в этой стране проводится федеральными и местными судами, антимонопольным департаментом Министерства юстиции, Федеральной торговой комиссией. В стране существует ряд законодательных документов (актов), которые регулируют ситуацию на рынке. К ним относится Закон Шермана, который включает запрет на трасты и запрет на практику монополизации торговли между штатами. За нарушение данного акта компания несет уголовную ответственность. В качестве наказания монополисту наложат штрафы в крупных размерах или лишение свободы. Политика США направлена на поддержку общей конкурентной ситуации, как выражено в акте Клейтона. Он запрещает слияния под угрозой конкуренции и направлен главным образом против горизонтальных слияний. Государство контролирует ценовую политику. Таким образом, Закон Робинсона-Патмана, который предусматривает запрет ценовой дискриминации и уголовную ответственность за грабительскую ценовую политику – установление цены ниже среднего / предельного уровня затрат, чтобы вытеснить конкурента с рынка.

В Российской Федерации функционирует отдельное Министерство по антимонопольной политике, которое постоянно модернизируется и совершенствуется. Естественно, что эта война между Министерством и монополиями предполагает воздействие первого на второе при помощи различных способов, рычагов и т.д. Их огромное множество и очевидно, что среди них выделяются наиболее эффективные способы воздействия, такие как:

Использование высоких налогов для сокращения доходности монополий

Усиленный контроль цен, дабы сдерживать инфляцию и создать давление на ценовую политику высококонцентрированных отраслей

Также государство регулирует промышленность на своем уровне, что позволяет контролировать валовое производства, отслеживать уровень цен. Еще, что немало важно, это позволяет контролировать вход и выход компаний из отраслей, которые находятся под государственным регулированием.

Для Японии характерно осуществление антимонопольной политики такими органами, как Комиссия по свободной торговле, Министерство промышленности и торговли. Механизм государственной политики реализуется особым образом: регуляторы обычно не принимают формальных решений, а предпочитают неформальные переговоры с фирмами в "сложных" случаях. Фактически, фирмы консультируются неофициально с комиссией, прежде чем предпринимать какие-либо действия. Доминирующие слияния разрешаются в разных случаях. Например, в случае кризиса, угрожающего сектору / отрасли экономики, для поддержания курса иены или в случае необходимости спасения предприятия от банкротства.

В заключении можно сказать, что монополии в XX в. стали играть определяющую роль в производстве и реализации товаров. Естественная монополия – устойчивая форма хозяйствования, и вряд ли она изживёт себя, пока существуют отрасли, потребность населения в продукции которых столь велика, и пока существует дифференциация общества. Существует много споров о способах регулирования монополий, ведь, и потребители, и монополисты, и сами комиссии по регулированию стремятся получить максимальную прибыль. Однако это не единственная причина разногласий, ведь на самом деле система регулирования монополий далеко не совершенна. Поэтому методы государственного регулирования монополий постоянно совершенствуются, этот вопрос один из основных в поисковом плане, и интерес общества к нему никогда не угаснет.

Литература

1. Левина Л.Ф. Многовариантность экономической политики государства и ее альтернативные издержки. Наука в современном информационном обществе. Материалы 12 международной научно-практической конференции, 2017, Norch Charleston, USA. С. 134-136.

2. Камалетдинов А.Ш., Ксенофонтов А.А. Моделирование доходов социально-экономических систем на основе производственной функции. Финансы: теория и практика. Изд-во: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. 2018 г. С. 118-127.

3. Сазанова С.Л. Эволюционная экономическая теория фирмы. В сборнике: Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы XVIII Всероссийского симпозиума ; под ред. Г.Б. Клейнера. С. 138-140.

Е.Д. Курьянова

Д.А. Исаева

И.В. Роденко

А.А. Заботина

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

С.Л. Сазанова

(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИК СТРАН «ТРЕТЬЕГО МИРА»: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

1. Историческое превосходство более развитых стран над развивающимися

Историческое превосходство более развитых стран над развивающимися, полученное за счет колонизации, гонения коренных народов земель и т.д. (сейчас они известны как страны третьего мира, из-за низкого уровня развития технологий, производства и повсеместной бедности населения). Как следствие, получение контроля развитыми странами над их ресурсами, вектором производства и экономикой в целом.

Например, одним из известнейших примеров является колонизация Африки странами Европы (Англией, Францией и т.д.). На конец 19 столетия весь африканский континент, исключая Либерию и Эфиопию, был колонизирован, при этом колонии Англии в Африке имелись наряду с территориями, оккупированными иными государствами западной, центральной и северной Европы.

Великобритания обзавелась владениями в тех субрегионах Африки, которые имели особые природные богатства, позволяющие экспортировать их, а также рабов, что приводило к убыли населения и уменьшению процента работоспособного населения в стране. Иноземцы всячески стремились почерпнуть наибольшую выгоду из природных условий, богатств и ресурсов континентов и у них это получилось, как следствие такого потребительского отношения возникает истощение ресурсов некоторых стран третьего мира.

Великобритания в 19 в. распространила свое влияние также на Китай, но в 20 веке Китай не только восстановил свою независимость, но и стал лидером мирового производства (Титов и др., 2019).

За годы колонизации подчинённые территории прочувствовали на себе существенные экономические изменения. Они стали для Англии настоящим придатком, обеспечивающим минеральным сырьём, продуктами питания, рабами.

Монополия осуществляла следующую деятельность, которая существенно влияла на местную экономику:

1) насильно завлекала африканцев в производство сельскохозяйственных культур, отправляемых в Европу;

2) создавала капиталистическую сферу хозяйства европейского типа;

3) трансформировала систему ценностей хозяйственной деятельности (Сазанова, 2016);

4) создавала ограничения развитию человеческого капитала (Рожкова, Сазанова, 2016) региона;

5) также много уделялось внимания и добыче полезных ископаемых, особенно золота и алмазов, в связи с этим местные жители обязаны были

информировать о возможности добычи природных богатств, они же должны были отдавать им указанные участки.

2. Истощение ресурсов

Истощение почв (т. к. повышенная концентрация посевов на экспорт, которые ради прибыли беспрерывно высаживаются на землях, при этом не дается возможность населению выращивать продукты питания для собственного потребления из-за нехватки места и других различных факторов) , воды, ресурсов; загрязнение атмосферы, как следствие приходят голод, бедность, рост уровня криминала, снижение общего уровня жизни населения и невозможность эффективного развития собственной экономики.

3. Миграции населения и проблема образования

Повышение уровня миграции населения из стран третьего мира в развитые, что приводит в нехватке трудовых ресурсов в виде трудоспособного населения в странах третьего мира, росту неоформленной официально занятости среди населения развитых стран.

Т.е. мигранты часто трудоустраиваются неофициально на работу, связанную как правило с физическим трудом (отсутствие всеобщего обязательного и доступного среднего и высшего образования в странах третьего мира из-за недостаточного финансирования, ведущее к низкому уровню грамотности населения как в гуманитарном, так и в техническом плане; люди не могут найти себе работу, которая им нравится, они занимаются сельским хозяйством и другими тяжелыми ремеслами как их предки, сугубо для выживания) и не защищены государством от действий работодателя, следовательно они получают меньшую заработную плату, работают в более суровых условиях, не могут претендовать на трудовой стаж и пенсионные выплаты, а люди из развитых стран, желающие устроиться официально не могут этого сделать из-за отсутствия выгоды для работодателей, ведь у них есть мигранты, которые согласны работать в худших условиях за меньшую заработную плату. Следовательно, растет безработица в некоторых сферах труда среди населения развитых стран.

Также из-за отсутствия хорошего образования повышается неконтролируемая рождаемость. Это происходит из-за непросвещенности людей в сфере взаимоотношений между полами. Данные факторы приводят к так называемому взрывообразному росту населения. Он является следствием прекращения снижения рождаемости, она с каждым годом лишь увеличивается, намного превышая порог смертности, но также у ученых ООН есть предположения, что снижение рождаемости возможно при экстренном введении обязательного женского образования. Эти же меры будут способствовать развитию человеческого капитала стран (Рязанова, Толкачев, 2019).

Одной из важнейших проблем современной мировой экономики является преодоление бедности и отсталости некоторых стран от развитых. В современном мире бедность и отсталость характерны, прежде всего, для развивающихся стран, где проживает почти 2/3 населения Земли. Именно поэтому так важно решить ее.

Индекс измеряет достижения страны с точки зрения достигнутого уровня образования ее населения по двум основным показателям: индекс грамотности взрослого населения (2/3 веса); индекс совокупной доли учащихся, получающих начальное, среднее и высшее образования (1/3 веса).

Таблица 1

Индекс образованности стран третьего мира

Название страны	Индекс образованности на 2017 год по данным отчета ООН
Нигер	0,139
Мали	0,158
Чад	0,17
Гвинея	0,175
Эфиопия	0,185
Афганистан	0,227
Либерия	0,248

Таблица 2

Уровень образованности в развивающихся странах на данный момент

1	Куба	99,8	21	Габон	86,2
2	Коста-Рика	95,9	22	Ямайка	86
3	Венесуэла	95,2	23	Саудовская Аравия	85
4	Кувейт	94,5	24	Сирия	83,1
5	Таиланд	94,1	25	Иран	82,3
6	Китай	99,114	26	Республика Конго	81,1
7	Катар	93,1	27	Тунис	77,7
8	Мексика	92,8	28	Алжир	75,4
9	Колумбия	92,7	29	Нигерия	72
10	Индонезия	92	30	Замбия	70,6
11	Малайзия	91,9	31	Ангола	67,4
12	Иордания	91,1	32	Демократическая Республика Конго	67,2
13	Шри-Ланка	90,8	33	Египет	66,4
14	Вьетнам	90,3	34	Индия	66
15	ОАЭ	90	35	Гаити	62,1
16	Бразилия	90	36	Судан	60,9
17	Перу	89,6	37	Пакистан	54,2
18	Доминиканская Республика	89,1	38	Эфиопия	35,9
19	Турция	88,7	39	Чад	31,8
20	Намибия	88	40	Гвинея	29,5

4. Возможные решения проблем

1. Рекультивация пострадавших земель стран третьего мира и выделение определенных территорий для производства продукта специализации страны, (которые можно было бы грамотно использовать без ущерба и угрозы истощения), при помощи развитых стран и их ресурсов. Можно привлечь страны (являющиеся бывшими колонизаторами стран третьего мира), повлиявшие на разрушение их экономик.

2. Предоставление различной помощи странам третьего мира для развития экономики и других областей. Это могут быть различные гуманитарные

отправления, денежные отчисления от стран-волонтеров, выдача льгот и скидок на вывоз продукции на международную арену и т.д.

3. Введение в странах третьего мира всеобщего обязательного среднего образования, как для мальчиков, так и для девочек.

В некоторых странах третьего мира есть общеобязательное образование, но, по факту, оно доступно только лицам мужского пола, поэтому существует практика «превращения» девочек в мальчиков, путем переодевания и сокрытия личности, что может нанести разнообразные психические травмы детям. На такой обман идут родители, желающие, чтобы их дочери получили образование, по мнению государства им неположенное.

Также возможно оказание помощи в финансировании школ, колледжей и университетов от развитых стран. Для повышения квалификации уже работающих специалистов или получения степени бакалавра/специалиста для выпускника можно ввести гранты на обучение за границей или в пределах своей страны (если в ней есть подходящие образовательные учреждения), на основе целевого обучения. Т.е. за специалиста платит организация, а взамен он обязан отработать на нее определенный временной отрезок. Необходимо создание библиотек, в том числе цифровых, и других заведений, которые могут поднять уровень грамотности населения. Цифровизация экономики также необходима, так это позволит поднять производительность труда как на отдельном предприятии (Быковская и др., 2018; Золотова и др., 2019), так и в экономике в целом.

Эти действия помогут: повысить уровень грамотности населения; развить существующие сферы производства из-за повышения количества квалифицированных специалистов; создать новые сферы производства.

Литература

1. Быковская Е.Н., Харчилава Г.П., Кафиятуллина Ю.Н. Современные тенденции цифровизации инновационного процесса // Управление. 2018. Т. 6. № 1. С. 38-48.

2. Золотова В.Д., Королева Н.Ш. Цифровизация деятельности предприятия: особенности и перспективы / В сб.: Львовские чтения – 2019. Сб. статей VII Всероссийской научной конференции ; под науч. ред. Г.Б. Клейнера. 2019. С. 136-138.

3. Сазанова С.Л. Ценности хозяйственной деятельности как основание социально-экономических систем // Вестник университета. 2016. № 1. С. 257-262.

4. Рожкова Е.А., Сазанова С.Л. Человеческий капитал как фактор экономического роста региона: новые подходы в финансировании / В кн.: Проблемы управления – 2016. Материалы 24-й Всероссийской студенческой конференции. 2016. С. 271-273.

5. Рязанова Г.Н., Толкачев П.С. Об эффективности использования человеческих ресурсов в России в условиях догоняющего развития // Вестник университета. 2019. № 10. С. 67-72.

6. Титов С.А., Кокорина А.О., Быков П.А., Горбачев Е.С., Шарипов Ф.Ф. Креативные технопарки в постиндустриальной трансформации экономики Китая // Пространственная экономика. 2019. Т. 15. № 3. С. 125-146.

Е.Е. Мазарская
студент
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
Г.П. Харчилава
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Аннотация. На основе актуальности проблемы экологического кризиса, а также в связи с формированием предпосылок смены экономической парадигмы в работе рассматривается развитие институциональной среды обеспечения экологической безопасности РФ и её соответствия концепции устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологический кризис, институциональная среда, экологическая безопасность

В истории мировой экономики выделяется три скачка в развитии общества, обусловленные изменениями в структуре производства, – неолитическая революция, обозначающая переход от присваивающего к производящему хозяйству, промышленный переворот – замена ручного труда на машинный, продолжающаяся «информационная революция» – цифровая трансформация всех сфер жизни общества. Однако исследователи предполагают смену экономической парадигмы в рамках четвертой революции, приводящей к изменению взаимосвязи экологии и экономики из-за обострения экологического кризиса. [1] Долгие годы меры по охране окружающей среды носили рекомендательный характер в связи с тем, что самовоспроизводящийся потенциал природы превалировал над масштабами производственной деятельности, создавая иллюзию неисчерпаемости природных ресурсов, однако возрастающая интенсивность социально-экономического развития, подразумевающая ускорение экономического роста во многих странах мира [6], приближает человечество к точке невозврата. Институционально и теоретически глобальный характер экологического кризиса формирует предпосылки для смены парадигмы: в основе новой формации будущего общества базисом выступит эколого-экономическая система вместо исключительно экономической.

В 1992 году на Конференции ООН по развитию и окружающей среде была принята концепция Устойчивого Развития, нередко именуемая всемирной моделью цивилизации будущего, которая положила начало формированию институциональной основы устойчивого развития и обеспечения экологической безопасности. Изначально устойчивое развитие (УР) определяется как «модель движения вперед, при котором достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения без лишения такой возможности будущих поколений». К предпосылкам актуализации этой концепции относятся социально-экономические проблемы: господство философии потребления и принцип «экономического человека», где приоритетом является экономическая выгода и экономический эгоизм, неадекватный механизм ценообразования на рынке природных ресурсов, рост ради роста, проблема «Север-Юг», «ядро и периферия»; экологические: загрязнение атмосферы, глобальное потепление, истощение ресурсов; и, как следствие, проблема ухудшения состояния здоровья

человечества. Вышеупомянутая конференция ООН придала экологической проблеме политическое значение: преодоление кризиса возможно лишь при кооперации стран и солидарности в решении вопросов на государственном уровне.

Стоит отметить, что не все страны готовы преодолевать экономические трудности реализации устойчивого развития. США отказались от Парижского соглашения, отмечая, что оно ограничивало рост экономики США. Примечательно то, что экономический рост в данном контексте подразумевает добычу и использование энергоресурсов.

Основной причиной потепления считается изменение газового состава атмосферы в результате эмиссии парниковых газов, в частности, углекислого. Согласно анализу состояния окружающей среды Российской Федерации Федеральной службой по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды можно сделать вывод, что совокупный выброс CO₂ увеличивается прямо пропорционально росту ВВП. Так, выброс в 2017 году увеличился на 2,7% на фоне повышения ВВП в Российской Федерации на 1,5%, а в 2018 рост ВВП на 2,3% привел к увеличению объемов выбросов на 4.4%. Неутешительную тенденцию предполагается предотвратить, переняв опыт многих стран, о чем свидетельствует ратификация Парижского соглашения постановлением Правительства РФ от 21 сентября 2019 г. № 1228, обязывающего РФ к 2030 году снизить выброс парникового газа на 25-30% от уровня 1990 года. Для достижения таких показателей Минэкономразвития выносит на рассмотрение законопроект об «Углеродном сборе», являющийся аналогом уже действующих в Евросоюзе, Канаде, Австралии, Великобритании законов. Однако идея подобного налога должна быть адаптирована под конъюнктуру рынка РФ в связи со стратегическим значением сырьевого сектора, так как, по опыту вышеупомянутых стран, «Углеродный сбор» несомненно приведет к росту цен на ресурсы и, соответственно, налогов (или платежей за услуги ЖКХ), взимаемых с граждан.

Около 14,5% всех антропогенных выбросов в мире приходится на животноводство, однако радикальный путь сокращение потребления мясных и молочных продуктов, предлагаемый активистами, требует кардинальной смены пищевых привычек, что фактически во всем мире осуществить невозможно в связи со спецификой климатических условий стран. Однако не стоит отрицать возможность влияния моды и экологической осведомленности населения на снижение потребления мяса, так, 29% британцев отмечают, что снизили потребление мяса, и более половины из них (58%) мотивировали свое решение пользой для здоровья [5]. Логичным видится, во-первых, улучшение качества корма, что приведет к его лучшему усвоению в процессе пищеварения животных, а в дальнейшем – уменьшению выброса метана; во-вторых, модернизация процесса производства и транспортировки продукции, что может быть обеспечено научно-техническим прогрессом и научными достижениями. Потребители могут внести вклад, потребляя продукцию местного производства, выбросы от транспортировки которой минимальны.

В рамках нацпроекта «Экология» (2018-2024 гг) построен крупнейший в России комплекс по переработке отходов (КПО) «Мячково», способный обрабатывать до 650 тысяч тонн мусора в год, что по предварительным расчетам позволит закрыть мусорный полигон «Воловичи» площадью 22 гектара, а также к 2022 году благодаря трём подобным КПО снизить загруженность полигонов Москвы на 15%. Наиболее отчетливо предстает проблема неразвитой воспитательно-экологической функции социальных институтов, а также законодательной базы, позволяющей регулировать сортировку мусора потребителями. Опыт стран, успешно реализующих сортировку и переработку мусора, показывает эффектив-

ность распространения в СМИ и социальных сетях социальной рекламы (показывающей вещи, произведенные из вторсырья); установления штрафов за неправильную сортировку отходов; введения уроков экологической культуры в школах.

Защита права собственности на природные ресурсы является важным элементом обеспечения экологической безопасности РФ. Проблемной эта тема периодически выступает в отдаленных регионах, где тяжелее осуществлять контроль вырубке лесов, строительства, использования водных ресурсов.

Резюмируя, стоит отметить, что для предотвращения дальнейшего обострения экологического кризиса необходимо не только государственное регулирование сферы производства, переработки, а также законотворчества, но и смена концепции «общества потребления» на концепцию «общество разумного потребления», предполагающее повышение уровня социально-экологической ответственности граждан. Экология должна являться определяющим фактором становления новых социально-экономических отношений. На примере изменений, происходящих в институциональной среде по причине необходимости обеспечения экологической безопасности РФ, прослеживается формирование социально-эколого-экономического базиса формации общества. Любые сферы общественной деятельности, в том числе производство, становятся подчинены принципам природоохранной деятельности.

В современном мире фундаментальные показатели экономического роста должны быть пересмотрены в связи со сменой экономической парадигмы – расчет должен производиться с обязательным учетом меры влияния на окружающую среду. Такой подход даст истинное представление об эколого-экономическом благополучии страны и её населения, а также позволит оценить уровень реализации концепции устойчивого развития.

Литература

1. Василенко В.А. Экология и экономика: проблемы и поиск путей устойчивого развития / В.А. Василенко. – Новосибирск: СО РАН, 1997. 123 с. (Сер. «Экология». Вып. 38). 114 с.

2. Кафиятуллина Ю.Н., Харчилава Г.П. Особенности инновационного взаимодействия в современных условиях / Ю.Н. Кафиятуллина, Г.П. Харчилава // Реформы в России и проблемы управления: Материалы 33-й Всероссийской научной конференции молодых ученых. М.: ГУУ. – 2018. С. 41-42.

3. Паспорт национального проекта «Экология»: утверждён решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018 года / Правительство РФ.

4. Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды. Обзор состояния и загрязнения окружающей среды в Российской Федерации за 2018 год/ ред. ком.: Г.М. Черногаева, С.А. Громов и др. Москва, 2019. – 225 с.

World Bank: Global Economic Prospects, June 2019: Heightened Tensions, Subdued Investment / Washington, DC: World Bank, 2019. – p.160

Lee, L. Are we eating less meat? A British Social Attitudes report/ L. Lee, I.Simpson. – London: NatCen Social Research, 2016. – p.31

Piskulova, N.A. Environmental Aspects of Globalisation: Governance Issues/ N.A. Piskulova // International Journal of Trade and Global Markets. Vol. 2. No.1. – Geneva: Inderscience Publishers, 2009 – p. 59–70.

Д.К. Максимов
преподаватель

К.Е. Ларин
студент

Д.А. Мунгалов
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Ф.Ф. Шарипов
(ГУУ, г. Москва)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА НОВОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ

Новый Шёлковый путь (НШП) – это проект, предложенный Китайской Народной Республикой (КНР) осенью 2013 года. Сам по себе НШП представляет объединение двух проектов: «Экономического пояса нового Шёлкового пути» и «Морского Шелкового пути XXI века» под единой концепцией «Один пояс – один путь» (Дьяконова, Шарипов, 2018, с. 20). Китай продвигает данный проект не просто как возрождение Древнего Шёлкового пути, транспортного маршрута между Востоком и Западом, но как масштабное преобразование всей торгово-экономической модели Евразии, и в первую очередь – Центральной и Средней Азии (Шарипов, 2018, с. 806).

Можно говорить о проекте «Один пояс – один путь», как об особом дипломатическом инструменте мягкой силы для продвижения так называемой «китайской мечты» Си Цзиньпина о «восстановлении» прежнего и законного места Китая как мировой державы (Spanger, 2016, с. 15).

В рамках данного проекта были намечены новые направления для китайской торговли и инвестиций, которые не только улучшат связи Китайской Народной Республики с Европой, но будут содействовать макроэкономическим приоритетам Китая и его интеграции в мировую экономику (Mapping China's New Silk Road Initiative).

Новые транспортные коридоры более чем в 2 раза должны сократить сроки перевозки грузов из Китая сухопутным путём (Винокуров и др., 2018, с. 11). Это позволит существенно оптимизировать поставки и удешевить многие китайские товары, укрепить положение Китая на европейских и азиатских рынках, а также занять новые рынки в Африке и на Ближнем Востоке (Крицкая, 2018).

Фактически это является предложением нового варианта глобализации, прокладывая прямой путь взаимодействия между Азией и Европой, к которому могут присоединиться страны, желающие сотрудничать во имя роста экономики, производства и торговли (Крицкая, 2018). При этом уделяется внимание и развитию внутри страны. Нет сомнений в том, что Азии нужна инфраструктура. Азиатский банк развития (АБР) недавно увеличил и без того очень высокие оценки объема финансирования инфраструктуры, необходимого в регионе, до 26 триллионов долларов США на период следующих 15 лет, или 1,7 триллиона долларов США в год (García-Herrera, 2017, с. 13). Особенностью инициативы «Один пояс – один путь» является то, что она направлена на удовлетворение насущной потребности в инфраструктуре, особенно транспортной и энергетической. И для реализации проекта, предположительно, финансирование будет осуществляться благодаря огромным финансовым ресурсам Китая (García-Herrera, 2017, с. 13).

Развитие экономического сотрудничества России и Китая в рамках инициативы «Один пояс – один путь» неизбежно приведет к развитию проекта в гуманитарной сфере, в том числе в бизнес-образовании, что будет стимулом к развитию института российского предпринимательства [13, 14].

По состоянию на весну 2019 года, Китай подписал соглашения о сотрудничестве в рамках инициативы «Один пояс – один путь» со 126 странами, одной из которых является Россия, и 29 международными организациями (Проект «Россия-Китай: главное»).

Причины создания НШП:

Помимо развития геополитических отношений, развития мировой торговли путем развития инфраструктуры всех стран-участниц, а также укрепления позиций на мировом рынке, Китай преследует наиболее серьезные личные интересы в создании этого проекта. Благодаря проекту Пекин хочет решить проблемы с более бедными регионами на западе КНР (к примеру, Синьцзян). Создание Нового Шёлкового пути должно поддержать оживление национальной экономики Китайской Народной Республики (Bruce-Lockhart, 2017).

Такой серьёзный проект открывает большие возможности, как для Китая, так и для стран-участниц, одной из которых, как уже упоминалось, является Россия. На наш взгляд, перспективно участвовать в столь глобальном проекте XXI века.

Однако, спустя шесть лет с момента принятия решения о взаимодействии по данному вопросу между РФ и КНР, существенных сдвигов не произошло.

Было подписано большое количество меморандумов о намерениях, на проведение презентаций, роуд-шоу, на обмен бизнес-делегациями, на участие правительственных чиновников в форумах и конференциях, посвященных новому Шёлковому пути (Фалыхов, 2019), но строительства на территории России пока не началось в том объёме, в котором планировалось.

На сегодняшний день можно выделить некоторые практические результаты в этом проекте для России. Прежде всего, это две крупные инвестиции в российские проекты со стороны Фонда Шёлкового пути, а именно: приобретение 9,9% акций в проекте компании НОВАТЭК по производству сжиженного природного газа «Ямал СПГ» 11 и выкуп китайской компанией Sinopec, а также приобретение Фондом Шёлкового пути 10% российского нефтехимического холдинга «Сибур». В данном случае сотрудничество с Китаем больше необходимо российской стороне, а не наоборот (Крицкая, 2018).

Одним из меморандумов было соглашение о постройке Евразийского высокоскоростного транспортного коридора Москва-Пекин, включающего приоритетный проект высокоскоростной магистрали (ВСМ) Москва-Казань. Этот меморандум включал в себя сотрудничество в области проектирования, строительных работ, обслуживания, поставки оборудования, инвестирования и финансирования проекта. Однако, появилась информация о том, что президент Владимир Путин посчитал нецелесообразным постройку ВСМ Москва-Казань из-за отказа китайской стороны вкладывать деньги, т.к. не удовлетворена договоренностями с Россией. А для РФ затраты более чем в 1 трлн. рублей при низком пассажиропотоке будут не окупаемыми (Газета.ru, 2019). В марте 2019-го года стало известно, что проект требует дополнительных договоренностей и путей решения (ТАСС, 2019).

Меморандум о сотрудничестве в этой сфере был подписан 13 октября 2014 года, но только в сентябре 2017 года бумажный вариант проекта был сдан на экспертизу. В то время как уже 30 октября 2017 года было официально запущено железнодорожное сообщение по маршруту Баку-Тбилиси-Карс, которое станет частью «Нового Шёлкового пути», соединив Китай и весь восточный регион с

Европой, в том числе через оперативно построенный турецкий тоннель под Босфором, и что важно, – в обход России. Это серьезный сигнал к тому, что если Россия не предпримет активных действий, то она, вполне вероятно, может потерять внушительную часть предоставленных ей возможностей в рамках инициативы «Один пояс – один путь» (Крицкая, 2018).

Альтернативой ВСМ Москва-Пекин (куда входит Москва-Казань) могла бы, конечно, стать Транссибирская магистраль. Но это опять же будет не совсем практично, поскольку Транссиб загружен российскими грузами, а также имеет низкую пропускную способность и недостаточную скорость движения (Фаляхов, 2019).

Поскольку Россия больше заинтересована в положении транзитного государства, то при решении конкретной проблемы нужно все-таки больше учитывать мнения и желания Китая, так как своими средствами соответствующую инфраструктуру мы развить не сможем. Но и китайской стороне тоже стоит немного изменить вектор экономических намерений в отношении России в рамках проекта НШП, поскольку уже более 10 лет мы стремительно стараемся развивать добрососедские и дружеские отношения. И в перспективе мы должны быть заинтересованы исключительно в росте благоприятных взаимоотношений, тем более в решении подобных серьезных вопросов в рамках масштабного проекта как Новый Шёлковы путь.

Литература

1. Дьяконова М.А., Шарипов Ф.Ф. Китай и Афганистан в рамках Нового Шелкового пути / Вестник университета. 2018. № 5. С. 20-23.
2. Шарипов Ф.Ф., Дьяконова М.А. Новый шелковый путь. Из Китая в Россию через Афганистан / Ломоносовские чтения-2018. Секция экономических наук. Цифровая экономика: человек, технологии, институты Сборник тезисов выступлений. 2018. С. 806-809.
3. Spanger H.-J. Russia's Turn Eastward, China's Turn Westward: Cooperation and Conflict on the New Silk Road / #47 Valdai Papers. 2016. URL: <http://valdaiclub.com/files/11422/>.
4. Mapping China's New Silk Road Initiative. URL: <https://www.forbes.com/sites/ckgsb/2015/04/08/mapping-chinas-new-silk-road-initiative/#3fd1ae35433c>.
5. Винокуров Е.Ю., Лобырев В.Г., Тихомиров А.А., Цукарев Т.В. / Транспортные коридоры Шелкового пути: анализ барьеров и рекомендации по направлению инвестиций. СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2018. 50 с.
6. Крицкая М. А. Экономическое взаимодействие России и Китая в рамках концепции «Нового Шелкового пути» / nauka.me. 2018. 4 выпуск 2018. URL: <https://nauka.me/s241328880000139-6-2/>.
7. García-Herrer A. China Can't Finance "Belt and Road" Alone / Navigating the New Silk Road Expert Perspectives on China's Belt and Road Initiative. Oliver Wyman Companies / Asia Pacific Risk Center. URL: https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2017/aug/Navigating_The_New_Silk_Road.pdf.
8. Проект "Россия-Китай: главное". "Один пояс и один путь" помогает в создании открытой мировой экономики. URL: <https://ria.ru/20190427/1553116035.html>.
9. Bruce-Lockhart A. China's \$900 billion New Silk Road. What you need to know. 2017. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2017/06/china-new-silk-road-explainer/>.

10. Фаляхов Р. Новый Шелковый путь: почему Россия остается на обочине, 2019. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/09/26/12684103.shtml?updated>.

11. Газета.ru. Мечты разбиваются: Кремль против магистрали Москва – Казань, 2019. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/03/29/12271790.shtml>.

12. ТАСС. В Кремле опровергли сообщения о том, что Путин против строительства ВСМ Москва – Казань, 2019. URL: <https://tass.ru/ekonomika/6273256>.

13. Сазанова С.Л. Институт предпринимательства в институциональном пространстве России // Вестник университета. 2017. № 9. С. 109-113.

14. Сазанова С.Л., Муравьёва Е.В. Институциональная среда образования и конкурентоспособность образовательных услуг российских вузов. // Управление. 2016. Т. 4. № 3. С. 26-30.

Д.М. Морозова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королева
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Статья посвящена институциональным ловушкам в российской экономике, объяснению причин их формирования и закрепления. Уделяется внимание некоторым институциональным ловушкам, а именно ловушке образования.

Ключевые слова: экономика, институциональные ловушки, механизм возникновения, ловушки высшего образования.

Все мы знаем, что институциональная экономика – это школа экономической теории, которая изучает эволюцию экономических отношений внутри и между общественными институтами (такими как традиции, мораль, право, семья, общественные объединения, государство и прочее) и их влияние на формирование экономического поведения людей. Под институтами мы понимаем нормы, ограничения и принципы поведения («правила игры»), которым обычно следуют люди в своих действиях [8, 9].

Однако, создание институциональная экономика не гарантирует возникновения только эффективных рыночных институтов. В период широкомасштабных реформ макроэкономическая политика может повлиять на институциональное развитие таким образом, что могут появиться неэффективные, но достаточно устойчивые институты, (или нормы поведения), которые будут долгое время удерживать экономику в неэффективном равновесии [6, 7]. Экономика может оказаться в так называемой институциональной ловушке, найти верный выход из которой – задача не из легких.

Проблема ловушек в институциональной экономической теории довольно популярна в последнее время среди специалистов. Тема вызвала живой интерес и у меня. В период переходной рыночной экономики ее актуальность очевидна.

Вопрос о том, почему в результате институциональной эволюции возникают неэффективные устойчивые институты был поставлен еще Дугласом Нортом, Брайаном Артуром, Полом Дэвидом и другими известными экономистами. Бесспорно, что от ловушек страдает наша российская экономика. Каков же механизм их образования и каковы пути выхода из них? Уделим внимание только некоторым из них.

Рассмотрим механизм образования ловушки на таком простейшем примере как списывание в школе. Пусть в классе «А» все списывают друг у друга. Это пример того, когда индивидуальное отклонение от норм поведения не выгодно никому, а скоординированное – выгодно каждому. Удобно ли отклониться от этой нормы в классе «А»? Нет. Отказ увеличит вероятность получения плохой оценки, а нежелание дать списать, приведет к осуждению коллективом. Опять же, если списывают все, шансы, что накажут именно вас достаточно малы. Становится понятно, что чем более последовательно выполняется норма, тем более она устойчива, и тем труднее от нее отклониться. Рождалась ловушка, результатом которой является низкое качество школьного образования, и как следствие, дефицит квалифицированных дипломированных специалистов – одно из серьезнейших препятствий движения страны к успехам в экономике [1, 2].

Выход из ловушки. Создать условия, в которых списывание осуждается. И если в классе кто-то списывает, то весьма вероятно, ему скажут: «Вы ведете себя нечестно, и мы вынуждены сообщить об этом директору». У единичного списывающего ученика очень велики шансы, что именно на него обратят внимание, и именно он будет немедленно наказан. Очевидно, что честное поведение в данной группе будет являться более эффективным. Ловушки остаются устойчивыми до тех пор, пока не изменится механизм координации (координация – самый эффективный способ движения в пространстве вариантов). Со временем класс не будет отклоняться от иной, но уже устоявшейся нормы поведения.

Кроме «эффекта координации» существует еще ряд механизмов закрепления институциональных ловушек. К ним относятся эффекты:

- гистерезиса;
- обучения;
- сопряжения (что привело к открытию механизма симбиоза и эффекта сцепления);
- культурной инерции;
- взаимного влияния.

«Эффект гистерезиса». Гистерезис в экономике – это норма, которое сохраняется в будущем, даже после устранения факторов, которые привели к возникновению этой нормы.

«Эффект обучения» заключается в следующем. Возобладавшая норма с течением времени закрепляется. Участники обучаются выполнять норму более эффективно и совершенствуют технологию ее реализации.

«Эффект сопряжения». С течением времени возникшая норма оказывается сопряженной со многими другими правилами, встроенными в систему других норм. Поэтому отказ от следования норме повлечет за собой цепочку других изменений.

«Эффект культурной инерции» – это нежелание менять стереотипы поведения, доказавшие свою жизнеспособность в прошлом;

«Эффект взаимного влияния институциональных ловушек друг на друга» заключается в том, что один неэффективный устойчивый институт, согласно собственному содержанию и развитию, затрагивает границы и вторгается на территорию функционирования другого (или даже других) неэффективных

устойчивых институтов. В итоге их общая деятельность порождает более серьезные трудности, чем эти институциональные ловушки могли бы образовать, существуя и работая отдельно друг от друга.

Основные виды российских институциональных ловушек, по мнению экспертов: бартерные сделки, неплатежи, уклонение от налогов, коррупция, теневая экономика и другие. Приведенные виды «ловушек» в сочетании образуют новые ловушки, например, в сфере образования, экономики, политики и т.д. [3, 4, 5].

Рассмотрим образец институциональной ловушки, который имеется на сегодняшний день в экономике нашей страны. Возьмем, например, ловушку образования.

Сфера высшего образования и науки в России подверглась глубокой модернизации. На сегодняшний день это сфера, значительно отличается по институциональной структуре от той, которая была представлена в Советском Союзе.

Изменений очень много. К ним относятся: вступительные испытания по ЕГЭ, трехуровневая система высшего образования бакалавриат – магистратура – аспирантура, зарождение частных вузов, трансформация самих вузов и образовательных программ. В рейтинге 189 стран мира по индексу уровня образования Россия (по данным, опубликованным в 2018 г) занимает 32 место.

Британская компания Pearson провела исследования лучших систем образования. Лидерами оказались Южная Корея, Япония, Сингапур, Гонконг, Финляндия и Великобритания. В десятку также вошли Канада, Нидерланды, Ирландия, Польша и Дания. Россия заняла 13 место, США – 14. Такие данные получились, в том числе, на основании результатов выпускных баллов школьников, уровня грамотности и количества людей, поступивших в университеты. Результат достойный. Однако, система нашего российского высшего профессионального образования сегодня попала в целый ряд институциональных ловушек. Это, в первую очередь финансовая ловушка, а также ловушка совместительства; диссертационная ловушка; ловушка нерационального распределения нагрузки, превышающей нормы рабочего времени преподавательского состава, демографическая ловушка и многие другие. Все это мешает студентам получать образование, а преподавательскому составу – преподавать.

Первая ловушка, которую хотелось бы охарактеризовать – это ловушка, связанная с вопросами финансирования. Недофинансирование университетов при значительном росте спроса на высшее образование может привести к отказу от творческой деятельности среди преподавательского состава в силу того, что гарантированное материальное вознаграждение не достигает социально необходимого уровня и у преподавателей, возникает необходимость подрабатывать в других высших учебных заведениях. И это люди, на чьи плечи ложится воспитание взрослеющего поколения России. Люди, которые из года в год передают свои знания и свой опыт, трудясь на благо человечества. От того, какие знания и навыки они смогут им передать, зависит будущее страны. Ведь именно уровень образования демонстрирует уровень развития государства и его социальную структуру.

Немаловажной проблемой является проблема нерационального распределения норм рабочего времени. Из-за обширного круга обязанностей преподавателя (учебная, учебно-методическая, научно-исследовательская, организационно-методическая работа и воспитательная деятельность студентов) и творческого характера значительной части его труда практически не всегда и не всю работу преподавателя можно вписать в рамки определенного нормативами времени и места ее выполнения. Таким образом, времени на научно-

исследовательскую деятельность не остается, многие преподаватели практикуют ненормированный рабочий день.

Важным современным инструментом финансирования научной деятельности выступает система грантов. Для того, чтобы выиграть грант на проведение исследований, необходимо подтвердить высокий статус сложившегося и признанного ученого. Молодым ученым, только начинающим свой сложный, но интересный путь в науку придется делать на собственные средства. Данные обстоятельства могут привести к снижению стимулов заниматься научной деятельностью.

Повсеместное использование интернет-технологий приводит к институциональной ловушке электронизации и цифровизации. Конечно, цифровые технологии упрощают и ускоряют коммуникации, передачу данных и обеспечивают более широкий доступ к информации. Однако, повсеместное смещение акцентов в пользу видео лекций исключает из образовательного процесса непосредственный контакт с преподавателем, незаменимое человеческое общение. Лишает возможности задать вопрос и сразу получить на них ответ. Замена традиционных занятий с присутствием преподавателя на дистанционные не учитывает проблему создания и передачи неявных знаний в процессе обучения. Еще одна проблема электронизации – излишняя регламентация. Кажущаяся простота контроля с помощью цифровизации становится одной из причин роста различных регламентов, отчетов, обязательных форм, сопровождающих образовательную и научную деятельность. Результаты анкетирования показывают, что респонденты отмечают значительный рост «бумажной» работы (отчеты, программы, учебные комплексы, фонды оценочных средств и др.)

Одной из назревших проблем российского высшего образования является «демографическая ловушка», вызванная превышением предложения над спросом, где под предложением понимается образовательная услуга, а под спросом – количество абитуриентов, заинтересованных в приобретении данной услуги. О программе сокращения числа вузов говорят многие политики, суть которой заключается в закрытии части вузов, не имеющих статуса федеральных.

В первую очередь, речь о закрытии пойдет для вузов с низким уровнем эффективности преподавания и использования научного потенциала студентов и преподавателей, а также, где не обеспечивается полный набор на бюджетные места студентов.

Выход из «институциональных ловушек» в сфере российского высшего профессионального образования есть, но его разработка требует индивидуального, тщательно проработанного подхода с учетом рисков и нежелательных последствий. Это не простой процесс, который следует рассматривать не только с точки зрения экономики, он требует познаний в различных областях, таких как юриспруденция, социология, психология и др. А пока в борьбе за долю рынка на образовательном пространстве, вузам необходимо предпринимать всевозможные меры, например, такие как:

- повышение заработной платы преподавателям;
- усиление маркетинговой политики по привлечению абитуриентов;
- привлечение иностранных студентов;
- улучшение уровня мотивации студентов;
- модернизация учебной программы;
- увеличение количества научных работ среди студентов и профессорско-преподавательского состава;
- изыскание возможностей трудоустройства выпускников и пр.

В институциональную ловушку может попасть любой объект, который находится в активно реформируемом пространстве. Очевидно, что ловушки – это

результат неверной стратегии реформ. Часто они являются непредвиденным результатом макроэкономического управления. Глобальной проблемой всех институциональных ловушек является тот факт, что избежать их совсем крайне сложно. Поэтому в процессе реформ необходимо тщательно продумывать содержание каждого нововведения в законодательство РФ.

Государственный университет управления (ГУУ) является высшим учебным заведением федерального подчинения. В 2019 году он отпраздновал свое столетие. За свою вековую историю ГУУ прочно закрепил за собой право называться первым управленческим вузом России. За годы своего существования ВУЗ подготовил более 100 тысяч высококвалифицированных управленцев для различных отраслей экономики, в том числе иностранцев. Хочу пожелать своему любимому ВУЗу не попадать в институциональные ловушки и навсегда сохранить свою ключевую роль в подготовке управленческих кадров России.

Литература

1. Жук А.А. Институциональные ловушки высшего образования // Актуальные проблемы экономики и права. 2018. № 4. С. 789-799.
2. Макарова Г.Н., Рудякова В.А. Институциональная экономика: учеб. пособие. Иркутск: Издательство БГУЭП, 2014. С. 316.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФА, 2006. С. 416.
4. Пашкова Ю.В. Институциональные ловушки высшего профессионального образования: понятия, детерминанты, пути разрешения. Шахты: Издательство ЮРГУ, 2018. С. 218-246.
5. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 28-44.
6. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999.
7. Сазанова С.Л. Институциональная теория: предпосылки становления и развития // Симбирский научный вестник. 2012. № 2(8). С. 125-129.
8. Сазанова С.Л., Маркова М.В. Бизнес-образование, институт предпринимательства и предпринимательская деятельность в современной России // Управление. 2016. Т. 4. № 1. С. 79-83.
9. Сазанова С.Л., Муравьева Е.В. Институциональная среда образования и конкурентоспособность образовательных услуг российских вузов // Управление. 2016. Т. 4. № 3. С. 26-30.

А.Ю. Навражных
студент
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
С.Л. Сазанова
(ГУУ, г. Москва)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ В XXI В.

Аннотация. *Инвестиционная активность является важнейшим показателем успешного экономического развития государства. В работе проанализирована динамика инвестиционной активности в России в XXI в.,*

выявлены причины ее нестабильности, рассмотрены различные аспекты инвестиционной деятельности, а также представлены меры по увеличению инвестиционной активности в стране.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, экономическое развитие, инвестиционный климат, динамика инвестиций.

Важнейшим стимулом для развития экономики государства являются инвестиции. Они имеют ключевое значение в поддержании и наращивании экономического потенциала страны, что соответственно влечет за собой рост валового национального продукта и укрепление внешнего рынка. Благодаря инвестиционной деятельности, определяются перспективы для проведения модернизации и диверсификации экономической стороны государства. Для современной экономики России привлечение инвесторов является одной из основных проблем. Инвестиции выступают ее главной движущей силой, а в периоды, когда экономика нестабильна, их роль многократно возрастает. Непременное условие для роста инвестиционной активности заключается в увеличении инвестиций, а также эффективном их использовании. Динамика инвестиций является важным макроэкономическим показателем благополучного развития страны.

Проанализируем инвестиционную активность в России в XXI в.

В начале века и вплоть до кризиса 2008г. ежегодно наблюдался рост объемов инвестиций в основной капитал порядка 13,3%. Данная обстановка складывалась благодаря благоприятному внешнеэкономическому положению и достаточно стабильной экономической активности. Для отечественной экономики того периода было характерным параллельное расширение внутреннего и внешнего спроса [2].

Результатом санкций и валютного кризиса в 2008г. стал спад на рынке инвестиций. В итоге в 2008-2010 гг. произошло снижение деловой активности предприятий и замедление роста основных макроэкономических показателей, что непосредственно отразилось и на инвестиционной деятельности. В 2009 г. объемы инвестиционных вложений снизились на 15% [2].

В 2010-2011 гг. прослеживается положительная динамика инвестиций в основной капитал. В итоге в 2011 г. даже отмечился прирост инвестиций, составивший 10,8% [2]. Но уже в следующем 2012 г. ситуация меняется, рост инвестиций замедляется и составляет всего лишь 6,6%. В 2013 г. инвестиционная активность продолжала снижаться, и в результате инвестиции сократились до 0,2% [1]. В 2014-2015 гг. вследствие введения санкций и инфляции объемы инвестиционных вложений продолжали уменьшаться. В целом, период 2011-2015 гг. характеризовался сокращением инвестиционной активности в России. Если в 2011 г. инвестиции в основные средства составляли 24,4% от ВВП, то в 2015 г. этот показатель сократился до 18,7% [3]. Неблагоприятная ситуация возникла вследствие воздействия определенных факторов:

- возросла степень неопределенности у инвесторов касательно перспективных условий производства, а также утратилось доверие людей к банкам;
- снизилось бюджетное финансирование;
- уменьшилось частное инвестирование предприятий в связи с нехваткой средств и убыточностью многих предприятий.

Лидирующее положение по объемам инвестиционных вложений в те годы занимали лишь добыча полезных ископаемых, обрабатывающая промышленность, транспорт, операции с недвижимостью и связь. Наиболее низкий объем инвестиций фиксировался в здравоохранении и образовании [3].

В 2016 г. положение начинает стабилизироваться, и совокупный объем инвестиций по всем отраслям в стране вырос на 9,2 % [4].

По данным Росстат, за период 2014-2016 гг. в фактически действующих ценах совокупный объем инвестиций увеличился на 73,9 % и составил почти 137 трлн руб. в 2016 г. [4].

Если считать в сопоставимых ценах, за период 2011-2016 гг. во всех отраслях, кроме добычи полезных ископаемых, происходило снижение инвестиционных объемов [4].

С 2017 г. инвестиционная активность возвращается в положительное русло [6].

Отраслями-лидерами по увеличению инвестиционной активности в 2017-2018 гг. стали добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство, лесопромышленный комплекс, химическое производство, строительство, производство электрооборудования и транспортных средств, розничная торговля, гостиницы и рестораны, связь и информационно-коммуникационные технологии, финансовая деятельность, сектор коммерческих услуг. Объем инвестиционных вложений в основной капитал в данных отраслях в 2018 г. вышел на уровень исторического максимума или близкого к нему.

На нижней фазе инвестиционной активности в 2017-2018 гг. оказались электроэнергетика, нефтепереработка, производство стройматериалов и транспорт. В эту группу в основном вошли довольно крупные отрасли промышленности. Для подавляющего большинства данных отраслей «инвестиционная яма», если можно так выразиться, была достаточно естественной – это следствие бума инвестиций в предшествующий период, причины которого имели часто «неэкономический характер».

Незначительное сокращение инвестиций коснулось таких отраслей, как рыболовный промысел, пищевая промышленность, металлургия, машиностроение, госуправление и соцобеспечение, образование, производство одежды и обуви, коммунальные и социальные услуги.

К числу аутсайдеров относится всего лишь одна отрасль – здравоохранение. Здесь объем инвестиций уже на протяжении 5 лет находится на крайне низком уровне [5].

Начало 2019 г. еще сопровождалось приростом инвестиций (+0,5%), но уже во II квартале инвестиционная активность начала резко замедляться, и по итогам II квартала она и вовсе снизилась на 1,3-1,8%. По словам экспертов, «Слабость инвестиционной активности связана со снижением государственных инвестиций по отношению к соответствующему периоду 2018 г.» [6].

В течение всего 2019 г. в нашей стране прослеживается довольно низкая динамика инвестиционной активности, но ушли в минус ее показатели впервые [6].

Анализ динамики инвестиций в России в XXI в. наглядно показывает ее периодическую нестабильность под воздействием внешних и внутренних экономических, институциональных и других факторов [12,13]. Кроме того, низкий уровень инвестиционной активности традиционно считается уязвимым фактором отечественной экономики. Доля инвестиций в российском ВВП варьируется в районе 22%, в то время как в развивающихся странах данный показатель стабильно держится на отметке, превышающей 30% [7].

Серьезным ограничивающим фактором для восстановления и укрепления инвестиционной активности в России выступают санкции, усиливающаяся экономическая неопределенность, а также инвестиционные риски. Кроме того, существует ряд причин, сдерживающих поток инвестиций в Россию: внутренняя нестабильность, криминализация в кредитно-финансовой сфере, высокие

издержки и, следовательно, неконкурентоспособность производства, сложности при оформлении и регистрации инвестиций, проблемы регулирования таможенного режима, недостаточно стабильная и противоречивая правовая база, слабость судебной системы, бюрократический пресс, непрозрачность регулирования, что подвергает инвесторов значительным рискам [14].

В то же время Россия обладает высокой инвестиционной привлекательностью. Она богата природными ресурсами. Кроме того, большой интерес у иностранных инвесторов вызывают российские научно-исследовательские разработки и новые технологии. К сожалению, неэффективная политика в образовании и науке в течение последних 30 лет в комплексе с недостаточно благоприятным инвестиционным климатом тормозит развитие данной сферы в стране и заставляет российских ученых уезжать за границу. В итоге отечественным производителям приходится уповать в основном на иностранные технологии, которые обходятся им гораздо дороже.

Стратегической целью экономического развития страны являются прямые иностранные инвестиции, которые определяют долгосрочную заинтересованность зарубежных инвесторов. Однако, они могут повлечь за собой и некоторые угрозы для отечественной экономики. Часто иностранный капитал идет не на обновление устаревшего производственного оборудования, а фактически лишь использует национальный ресурсный потенциал нашей страны. И если еще в краткосрочный период за счет этого удастся решить какие-либо важные задачи в стране, в частности, касательно безработицы или улучшения ее технологических возможностей, то в глобальном ракурсе данный процесс может затормозить развитие отечественной экономики, так как большая часть доходов от вложений и внедрения инноваций поступает в экономику другого государства [9].

Финансирование инвестиционной активности в России в основном всегда происходит за счет частных средств предприятий. Банковское кредитование включает порядка 10%. С 2012 г. финансирование инвестиций из бюджетных средств значительно снизилось (с 21% до 16%). Причиной тому стала переориентация государственных приоритетов в сторону социальной сферы, вследствие чего соответственно произошло перераспределение расходов [7].

Чтобы Россия стала одной из ведущих стран мировой экономики, ей необходимо взять курс на новое инновационное развитие, которое сочетает в себе достаточно высокий уровень благосостояния населения, развитую инфраструктуру, а также при котором доля высокотехнологичного сектора в ВВП страны будет весьма значительна. Необходимо в крупных масштабах инвестировать производство, обучение, инновации, а самое важное – это создание в стране благоприятного инвестиционного климата, первостепенными факторами которого выступают гарантии прав собственности, стабильность и предсказуемость бизнеса. Так же весьма значимую роль играет достижение национального согласия между отдельными структурами власти и различными общественными организациями, снижение инфляции, урегулирование налогового законодательства, обязательное страхование инвестиций от некоммерческих рисков. Крайне важным является увеличение государственных инвестиций, к примеру, посредством реализации крупных инфраструктурных проектов, что может стать хорошим стимулом для роста и частных инвестиций в будущем.

В целях повышения уровня инвестиционного климата в России Правительством РФ разработан ряд ключевых мероприятий, представляющих собой План по ускоренному росту инвестиционной активности в России и повышению доли инвестиций в ВВП до 25% на период 2019-2024 гг. [7].

Литература

1. Саражинская Ю.Е. Анализ инвестиций в основной капитал в России // Экономика, предпринимательство и право. 2015. № 1.
2. Щепкина С.В. Проблемы инвестиционной привлекательности России // Экономика и социум. 2014. № 4-5(13).
3. Валяева Е.С. Государственное стимулирование инвестиционной активности в экономике России в условиях экономической нестабильности // Концепт. Научно-методический электронный журнал. URL: <https://e-koncept.ru/> (дата обращения: 3.10.2019).
4. Бычкова С.Г., Морозов И.Ю. Оценка инвестиций: международный и российский опыт / Вестник университета. 2017. № 12.
5. Тринадцать тезисов об экономике: июль 2019 // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. URL: <http://www.forecast.ru/> (дата обращения: 1.10.2019).
6. ЦБ зафиксировал сокращение инвестиционной активности в России // Forbes, URL: <https://www.forbes.ru/> (дата обращения: 8.10.2019).
7. Инвестиции в России: требуется перезагрузка // Nordea Markets. URL: <https://e-markets.nordea.com/> (дата обращения: 8.10.2019).
8. Инвестиционная деятельность 2019 // Центр управления финансами, URL: <https://center-yf.ru/> (дата обращения: 8.10.2019).
9. Ле Хыонг Линь. Роль прямых иностранных инвестиций в экономическом развитии России / Экономические науки. 2017. № 10.
10. Развитие инвестиций в России: история и перспективы // Коммерческий директор. Профессиональный журнал коммерсанта, URL: <https://www.kom-dir.ru/> (Дата обращения: 8.10.2019).
11. Пономарева И.В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы // Молодой ученый. 2014. № 12.
12. Сазанова С.Л. Институт предпринимательства в институциональном пространстве России // Вестник университета. 2017. № 9. С. 109-113.
13. Сазанова С.Л. Место и роль ценностей и стимулов хозяйственной деятельности в структуре факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства в России // Вестник университета. 2017. № 3. С. 31-36.
14. Сахарова О.В., Сазанова С.Л. Хакерство и оппортунизм: предпосылки и последствия / В кн.: Проблемы управления – 2016. Материалы 24-й Всероссийской студенческой конференции. ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». 2016. С. 278-280.

М.В. Некрасова

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

В.Г. Макеева

(ГУУ, г. Москва)

ЛИЗИНГ – СЕРВИСНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современная парадигма институционального подхода к экономическим исследованиям включает в себя широкий круг факторов, одним из которых

является многообразие отношений, возникающих в рамках теории контрактов. Поскольку в хозяйственной практике наблюдается многообразие форм проектной деятельности [3], то актуальным направлением исследования следует назвать сервисный подход (проекты) для удовлетворения рыночных потребностей.

Жизненный цикл продукта (товара), включая контрактные отношения между пользователем и продуктом, начинается с создания продукта, и заканчивается осознанием потребителя, что продукт стал ему бесполезен [1]. В идеале потребитель желает использовать приобретенный товар как можно дольше, так как вложил в него время и деньги. Особенно остро стоит данная проблема, если осуществляется поиск финансовых ресурсов для реализации крупных инфраструктурных проектов [4]. У пользователей нет другого выбора, кроме как избавиться от продукции, которая уже не может удовлетворить их потребности. В связи с этим производители должны выстраивать жизненный цикл товара и соответствующего ему сервиса так, чтобы повлиять на желание пользователей не отказываться от продукта (товара). Именно сервис влияет на то, как люди воспринимают ценность продукта.

Следует согласиться с тем, что «экономика совместного пользования как следствие процессов цифровизации и трансформации позволяет создавать ценность, связанную не с правом собственности на тот или иной актив, а с функцией или пользой, которую дает этот актив. Следуя этой логике, лизинг оказался на передовом крае современной цифровой экономики» [2, с.136].

Новая и более совершенная модель управления контрактами может быть построена на базе лизинга, что помогает повысить ценность товаров и продлить срок их службы. Кроме того, модель лизинга позволяет потребителям получить более значимый опыт работы с продуктами (товарами), что приводит к повышению их удовлетворенности.

В концепции устойчивости сервисной модели управления на базе лизинга, который предусматривает переход от собственности к владению и пользованию, акцент сделан на расширение отношений с пользователем продукта.

Лизинг, значительно отличающийся от покупки, позволяет клиентам качественнее удовлетворять свои экономические, социальные потребности. За счет лизинга у компании – производителя появляется больше шансов «услышать потребителей», что позволяет ей совершенствовать свои продукты и услуги для лучшего соответствия потребностям и желаниям клиентов и потенциальных пользователей товаров. Это способствует процессу саморазвития продукта, определяемому как клиентами, так и самой компанией, и является мировым стандартом для сервисных моделей.

Взаимодействие между клиентом и компанией на основе лизинговой модели обеспечивает более долгосрочный поток доходов для компании, снижает потребность в перепроектировании и переоснащении, а также сокращает количество выпускаемых, продаваемых, устаревающих и утилизируемых товаров. Например, компания Xerox перешла от продажи копировальных аппаратов к сдаче их в лизинг потому, что считала, что сохранение права собственности на копиры и оказание сервисных услуг, а также продажа расходных материалов создаст постоянный поток прибыли. Компании уже не нужно было ежегодно проектировать и производить новые копировальные аппараты для увеличения объема продаж.

На сегодняшний день существует пять принципов проектирования, соответствующих идее жизненного цикла товаров длительного пользования.

Использование модели лизинга как сервисной модели позволяет более эффективно управлять жизненным циклом с учетом данных принципов:

1) модульность функций и характеристик. Лизинг позволяет выявлять конструктивные особенности товара, не отвечающие требованиям клиентов и усложняющие сервисное обслуживание, что позволяет встраивать в процесс проектирования товаров более совершенные модули, дающие лучшие характеристики товару;

2) кастомизация. Использование лизинга отличается более индивидуальным подходом к удовлетворению потребностей индивидов, которые стремятся создавать собственный продукт, имеющий индивидуализированные функции;

3) обратная связь. Производители посредством лизинговых контрактов всегда находятся в курсе изменений, происходящих на рынке, что позволяет реагировать на изменения спроса и предложения;

4) возможность многократного использования. Применение модели лизинга уменьшает затраты потребителей на утилизацию товара, а также позволяет повторно использовать продукт;

5) встраиваемость в базовую структуру. Модель лизинга не нарушает привычные потребителю базовые процессы, поскольку компания, передающая имущество в лизинг, предоставляет полносервисное управление данным имуществом, которое встраивается в работу имеющихся бизнес-процессов.

Следует отметить, что лизинговая модель управления как сервисная модель управления заставляет переосмысливать процессы проектирования товаров, продуктов. Рост объемов отходов и появление дорогостоящих процессов ресайклинга заставили производителей сосредоточиться на новых видах товаров, а не на проектировании товаров длительного пользования. Однако, как показывает практика, если потребители будут довольны сервисом, то и отказов от такого продукта будет намного меньше. Таким образом, использование модели лизинга отчасти помогает решать и экологические проблемы в современной экономике.

Литература

1. Макеева В.Г. Диффузионные модели прогнозирования в лизинговом инвестировании. В книге: ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ – 2016 материалы 24-й Всероссийской студенческой конференции. ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». 2016. С. 256-257.

2. Макеева В.Г. Лизинг и SHARING ECONOMY: эпоха цифровой трансформации экономики. В сборнике: Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин Материалы II Международного научного форума. Под общ. ред. П.В. Терелянского. 2018. С. 136-141.

3. Титова Н.В., Титов С.А. К вопросу о разнообразии видов проектов // Вестник Университета ГУУ. 2015. № 9. С. 255-261.

4. Шарипов Ф.Ф., Максимов Д.К. Источники финансирования инфраструктурных проектов // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 28. С. 304-310.

И.А. Ожогова
студент

А.М. Соколова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Л.Ф. Левина
(ГУУ, г. Москва)

ИСТОРИЯ БАРТЕРНОЙ СИСТЕМЫ

В последние годы мировое экономическое сообщество все больше обращает внимание на вопросы, связанные с повышением эффективности хозяйствования. Сфера обмена является одной из ключевых составляющих экономики любой страны. Как известно, наряду с обменом «товар – деньги» существует и обмен «товар – товар». Это называется бартером. В этой работе мы подробнее исследуем историю бартерных сделок, их преимущества и недостатки перед денежной системой.

Система торговли, в которой товары и услуги обменивались на другие товары и услуги, без каких-либо средств, таких как деньги, называется *бартером*.

Его история восходит к 6000 году до н. э. Считается, что бартерная система была введена племенами Месопотамии, затем была принята финикийцами, которые обменивали свои товары на людей в других городах, расположенных за океаном. Усовершенствованная система бартера была развита и в Вавилонии. Люди обменивали свои товары на оружие, чай, специи и продукты питания. Иногда даже человеческие черепа использовались для обмена. Еще одним популярным предметом обмена была соль. Соль была настолько ценной в то время, что ей платили жалование римским солдатам.

Давайте, однако, подробнее рассмотрим историю возникновения первых бартерных операций. Выделим несколько этапов:

Ранние люди.

Если вы посмотрите на историю эволюции человечества, а именно на ранних людей, то увидите, что у них было очень мало потребностей. Они использовали листья и кожу зверей в качестве одежды, ели фрукты и мясо животных. Не было необходимости в обмене товарами, поскольку потребности людей были ограничены.

Формирование групп.

По мере увеличения населения людям было необходимо преодолевать большие расстояния в поисках пищи. Так начали формироваться группы. Члены каждой группы оставались вместе во время путешествий и охоты. Затем постепенно началось межгрупповое взаимодействие, что проложило путь к системе торговли. Группы начали обменивать свои товары на то, что им было необходимо. Этот тип обмена происходил в основном для удовлетворения основных потребностей, таких как еда, одежда и т. д.

Культивирование и сельское хозяйство.

После многих лет кочевой жизни люди начали оседать в определенных районах, где принялись культивировать растения и разводить скот. По мере развития земледелия стали появляться и претерпевать изменения и другие виды труда. Недостатка в пище не было, так что появилось достаточно времени, чтобы тратить его на другие работы, такие как гончарное дело, плотничество, ткачество

и т. д. С избытком товаров на руках система торговли процветала. Люди начали обменивать излишки на товары и услуги, в которых они нуждались: копье ручной работы в обмен на ткань или корову за мешок зерна и т. д. Помимо товаров, осуществлялся также обмен услугами. Расширялась торговая сеть, поскольку люди начали путешествовать на большие расстояния, чтобы покупать и продавать свою продукцию.

В очень простой экономике с очень небольшим количеством товаров люди достаточно просто могут вести меновую торговлю (бартер). Но по мере роста экономики и расширению рынка, бартерная торговля становится неэффективной.

Позвольте объяснить это на простом примере. Представим, что существовала некая деревня, в которой жили две семьи. Одна разводила кроликов, а другая выращивали пшеницу. Чтобы разнообразить свой рацион, семьи торговали друг с другом, перед этим установив, что один мешок пшеницы можно будет эквивалентен одному кролику. Спустя какое-то время в деревне начали оседать другие семьи, каждая из которых организовала собственное производство. Некоторые из них шили одежду, другие занимались рыболовством, а третьи разводили скот. Со временем появилось много различных товаров и услуг, рынок предложения расширился.

Однажды сапожник послал свою дочь Кэтрин за мешком пшеницы. Девушка взяла обувь и пошла к фермеру на переговоры. Фермер согласился на обмен, поскольку в тот момент он нуждался в обуви, и отдал мешок пшеницы. На следующий день сапожник отправил Кэтрин за еще одним мешком пшеницы, но на этот раз фермер ответил: «Мне жаль, но мне не нужна вторая пара обуви, но я дам тебе пшеницу за корзину яблок». Тогда Кэтрин пошла к садовнику и предложила обменять обувь на яблоки. Но садовник ответил: «Летом я никогда не ношу обувь, она не понадобится мне еще несколько месяцев, но я бы дал вам яблоки в обмен на новые подковы для моей лошади». Тогда Кэтрин отправилась в кузницу, но и там её ждала неудача. Кузнец не нуждался в том товаре, который она предлагала. В конце концов, Кэтрин потребовалось полдня, чтобы найти человека, которому была бы нужна обувь, и еще полдня, чтобы наконец получить нужную ей пшеницу.

Немного затруднительно делать покупки таким образом, верно? Бартерная торговля в таком случае неэффективна и отнимает много времени. Главным недостатком этой системы является отсутствие стандартных критериев для определения стоимости товаров и услуг, что часто может привести к спорам и столкновениям. Людям понадобилось что-то, что можно использовать в качестве средства обмена, что-то, что каждый может принять. Они нуждались в деньгах.

Итак, люди начали сталкиваться с некоторыми проблемами. Чтобы обменяться, продавец должен был иметь конкретный товар, необходимый покупателю, и наоборот, что не всегда было возможным. Еще одним серьезным недостатком было отсутствие общей единицы для измерения стоимости товаров. Таким образом, в качестве меры стоимости начали использовать определенные ценные вещи, которые были приемлемы для большинства. На протяжении всей человеческой истории людьми признавалось множество различных вещей в качестве средства обмена: соль, крупный рогатый скот или ракушки. Это стало возможным после того, как были согласованы конкретные значения ценности этих материалов. Однако, возникла новая проблема – носить и использовать эти материалы стало затруднительно. Ни один из них не продержался долго на своей позиции. Скот, например, не был делимым, взаимозаменяемым или легко переносимым, а также не сохранял свою ценность в течение длительного времени. Соль с течением времени могла слежаться и потерять свою ценность.

Она также не являлась однородной, поскольку один мешок соли может быть лучшего качества, чем другой.

Так, торговцы, движимые желанием иметь в качестве средства обмена нечто не скоропортящееся и легко переносимое, пришли к решению использовать в качестве денег золото и драгоценные металлы, из которых можно чеканить монеты или слитки.

Считается, что первые узнаваемые металлические монеты появились в Китае, в течение 1000 г. до н. э. Однако первые чеканные монеты, как полагают, были сделаны в некоторых регионах Турции, таких как Лидия. Бумажные же деньги начали использовать китайцы около 600 года до н. э.

Рассмотрим подробнее некоторые свойства, преимущества золота, которые позволяют использовать его в нужном нам ключе:

Это повсеместно используемое средство обмена, что позволит нам избежать проблем, которые были у Кэтрин.

Также это единица измерения, которая может использоваться для измерения затрат и доходов через рыночные цены.

Оно долговечно, потому что не подвержено коррозии и может существовать тысячи лет.

Оно однородно, взаимозаменяемо, потому что все монеты одного вида идентичны друг другу.

Также золотые монеты портативны, то есть достаточно компактны, чтобы вы легко могли носить с собой достаточно большую сумму.

Монеты делимы, поскольку они могут быть разного веса, то есть иметь различную нарицательную цену, благодаря чему вы можете производить размен на более мелкие/крупные единицы.

И, что самое важное, золото обладает стабильной ценностью, потому что объемы его добычи ограничены непосредственно самой природой. Только небольшое количество золота добывается каждый год по сравнению с количеством, уже находящимся в обращении, поэтому ваши накопления будут стоить столько же, сколько сейчас, даже после многих лет.

Из-за этих свойств, золото повсеместно вошло в обиход и активно используется в качестве денег на протяжении большей части истории человечества.

Однако возникновение денег не положило конец бартерным услугам. Иногда денежные кризисы подпитывали возрождение этой системы, и нынешняя рецессия вновь подготавливала почву для ее возвращения.

Так, временами, на протяжении хода истории, бартер снова становился популярным. Например, европейцы, начав путешествовать по всему миру в Средние века, использовали бартерные операции для торговли с Востоком. Они меняли меха и произведения ремесел на духи и шелка. Или, например, экономика колониальной Америки, которая в основном базировалась на бартерных услугах, поскольку местным не хватало денег для ведения бизнеса. Большая часть их производства состояла из пшеницы, кожи оленей и мушкетных пуль. Они также были экспертами в области обмена услугами. Если члены одной семьи соглашались помочь своим соседям в уборке урожая, то последние помогали первой в выполнении ее задач, например, в строительстве кровли. История периодического возрождения бартерной системы также может быть связана с первыми годами существования Оксфордского и Гарвардского университетов, когда студенты оплачивали свое обучение продуктами питания, дровами или домашним скотом.

Бартерные операции также были популярны во время Великой Депрессии в 1930-х годах, при которых наблюдался дефицит денег. Бартерная система

использовалась как способ получения таких вещей, как еда, одежда и прочее. Торговля осуществлялась между людьми или через группы, которые выступали в качестве агентов и содействовали обмену между третьими сторонами. Эти группы были похожи на банки, где люди вели свои счета. Стоит отметить, что Адольф Гитлер также использовал бартерную систему для сбора денег на финансирование войны. Он занимался бартерной торговлей с Грецией, Швецией и Россией. После Второй мировой войны народ Германии тоже прибегал к бартеру, поскольку немецкая валюта потеряла свою ценность.

В настоящее время, несмотря на то что существуют деньги для торговли и бизнеса, бартерная система все еще существует и становится более сильной и организованной. Есть множество веб-сайтов, которые предлагают онлайн бартерные договоренности. Физическая валюта сегодня не требуется, так как электронные деньги начали широко использоваться для денежных операций.

Итак, подводя итоги нашей работы, мы смело можем ответить на поставленные нами вопросы. Бартер – это натуральный товарообмен, при котором происходит обмен по схеме «товар на товар» без участия денег. Самое простое преимущество бартера перед деньгами – это желание сохранить наличность как для людей, так и для предприятий, особенно во времена экономических и финансовых кризисов, когда именно денег не хватает больше всего. Также плюсами бартера является желание предприятий расширить рыночную сферу, увеличить объемы торговли, сохранив при этом капитал. Проанализировав бартер в современной экономике, мы можем также рассуждать о его недостатках, основные из которых: возможность возникновения проблем с налогообложением; трудности равной и справедливой оценки товаров и услуг; затруднительный подбор подходящих друг к другу бартерных предложений при больших объемах товарообменных операций.

При заключении бартерных сделок необходимо тщательно изучать их условия и положения, прежде чем участвовать в этих видах бартера, так как некоторые из них могут быть действительно сложноорганизованными, что является отличной средой для проведения спекуляций с положением о договорных обязательствах. Также часто получается, что у вас не оказывается никакой гарантии в отношении качества продаваемой вам продукции, из чего можно судить о некоторой степени риска при проведении бартерных операций.

Литература

1. Курс экономики: учебник. 3-е издание. доп. / Под ред. Б.А. Райзберга. М.: ИНФРА-М 2010.
2. http://studme.org/39490/ekonomika/vneshnetorgovye_barternye_sdelki
3. <http://dis.ru/library/annotation/89/7025/>
4. Харрис Л. Денежная теория. Пер. с англ. Общая редакция и вступительная статья доктора экономических наук В.М. Усоскина.

Е.И. Киселёва

студент

А.В. Сагалакова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королёва

(ГУУ, г. Москва)

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА И РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ

Потребительский спрос представляет собой часть совокупного спроса, предъявляемая со стороны домашних хозяйств и индивидов на потребительские товары. Также потребительский спрос определяется в качестве общей суммы денежных средств, которая затрачивается домохозяйствами на приобретение вновь созданных товаров и услуг.

На формирование величины, характера и структуры потребительского спроса оказывает влияние множество факторов. Эти факторы могут быть разделены на две основные группы: ценовые и неценовые факторы. основополагающим ценовым фактором изменения спроса является цена на конкретные товары потребления. Снижение уровня цен на определенный вид товара приводит к увеличению спроса на него, и наоборот, с повышением цены – спрос снижается. К ценовым факторам спроса также относятся цены на взаимозаменяемые прямые и не прямые товарные аналоги и цены на комплектующие товары. Рассматривая возможность покупки товара, потребители обычно рассматривают цены на другие товары, которые можно использовать вместо какого-либо конкретного товара. Если доступны более дешевые заменители, потребители предпочтут покупать именно их. Таким образом, изменения цены на альтернативный вид товара влияет на спрос на конкретный товар.

В то же время наряду с ценовыми факторами на потребительский спрос воздействуют неценовые факторы, которые оказывают влияние на формирование определенного потребительского поведения. При условии постоянства цен величина потребительского спроса определяется неценовыми факторами, к которым относятся несколько групп детерминантов: маркетинговые, экономические и общественные.

Маркетинговые детерминанты спроса, которые включают качество и доступность товаров и услуг, их рекламу и продвижение на рынке. В повседневной жизни людям постоянно приходится иметь дело с рекламой, которая применяется повсеместно в скрытом, и явном виде. Каждый из нас видит больше рекламы за один год, чем люди 50 лет назад за всю жизнь. Причина, по которой компании готовы тратить миллиарды долларов на продвижение своих товаров и услуг, – эффективная рекламная кампания существенно повышает потребительский спрос.

Экономические детерминанты, в состав которых входят: доходы индивидов и программы финансового стимулирования спроса такие как изменение процентной ставки кредитования и налогового обложения. С ростом доходов происходит ожидаемое увеличение спроса на товары и услуги. Это обусловлено тем, что имея больше денег, люди могут позволить себе то, что не могли позволить

раньше. Как следствие, по мере роста доходов люди могут сократить или прекратить использование определенных товаров, как правило, снижается потребление товаров низкого качества. Самый известный пример – общественный транспорт, а точнее автобусы. Поскольку доход увеличивается, люди могут использовать такси, а не передвигаться на автобусах. На спрос на определенные товары влияние оказывает процентная ставка. Это потому, что эти товары покупаются заемными деньгами (кредитные средства). Если процентная ставка увеличивается, людям становится труднее брать кредиты и покупать эти товары. К товарам, часто покупаемым на заемные деньги, относятся дома, автомобили и другие дорогие потребительские товары длительного пользования. Увеличение налогов, таких как подоходный налог, приводит к уменьшению спроса на рынке, поскольку происходит сокращение располагаемого дохода потребителей.

Общественные детерминанты, включают в себя размер и структуру населения, вкусовые предпочтения, изменение моды, культурные факторы и другие. Говоря о размере населения как о факторе, влияющем на потребительский спрос, можно говорить о том, что по мере роста населения происходит рост спроса на товары и услуги – чем больше людей, тем больше потребностей и желаний требуют удовлетворения. Однако на рост спроса воздействие оказывает и структура населения: распределение по определенному признаку, такому как возраст, пол, помогает выявить группы товара, которые будут пользоваться большим спросом. Например, перепись во многих странах показала, что в странах, где больше женщин, чем мужчин, спрос на товары, рассчитанные на женскую аудиторию, будет сравнительно выше, чем на мужскую. Другим примером может служить тенденция «старения» населения. По мере того, как средний возраст населения увеличивается, возрастает количество людей пожилого возраста и, соответственно, увеличивается спрос на такие товары и услуги, рассчитанные на данную категорию населения. Другими общественными детерминантами, от которых зависит спрос на определенные товары являются вкусы и модные тенденции. Как правило, данные товары испытывают сезонный спрос, так как данные факторы подвержены постоянному изменению [3].

Все большее количество компаний используют запланированное устаревание при производстве товаров для поддержания спроса на свою продукцию. Запланированное устаревание – это преднамеренное обеспечения того, что текущая версия данного продукта устареет или станет бесполезной в течение известного периода времени. Этот шаг гарантирует, что потребители будут искать замены в будущем, таким образом поддерживая спрос. Устаревание может быть достигнуто путем введения превосходящей модели замены или преднамеренного проектирования продукта, который перестанет функционировать в определенный период времени. В любом случае, потребители теоретически отдадут предпочтение продуктам следующего поколения по сравнению со старыми.

Запланированное устаревание отличается от осознанного устаревания, когда дизайнеры вносят стилистические изменения в свою продукцию из-за их несоответствия текущим модным тенденциям [4].

По сравнению с ценовыми и неценовыми факторами формирование институциональных детерминант происходит не мгновенно, поскольку они непосредственно связаны с существующими формальными и неформальными институтами. Привычки и предпочтения индивидов, которые складывались на основе традиций и обычаев на протяжении длительного периода времени, не могут мгновенно измениться. Не могут быстро и постоянно изменяться такие формальные институты как, например, законодательная база, права собственности, существующие организационные структуры. Поэтому можно говорить о том,

что процесс формирования институциональных детерминант потребительского спроса имеет более сложную структуры и более длительный по сравнению с ценовыми и неценовыми факторами период формирования. Институциональные факторы обладают более избирательным воздействием на индивидуальный потребительский спрос, тогда как ценовые факторы в свою очередь воздействуют и на индивидуальный, и на рыночный спрос потребителей в целом.

Согласно неоклассическим схемам более низкой цене на конкретный товар или услугу соответствует более высокая величина спроса. Однако спрос на товары и услуги на определенных видах рынка не удовлетворяет условиям таких схем, что обуславливает необходимость институционального подхода к изучению потребительского спроса. Воздействие институциональных детерминант, содержащих в себе не только компоненты экономического характера, но и психологического и физиологического характера, приводит к вариантности зависимости спроса от ценовых факторов [1].

В качестве основных институциональных факторов, влияющих на потребительский спрос, могут быть выделены такие факторы, как: демонстративное потребление, потребительский кредит и трансакционные издержки потребителя.

Демонстративным потреблением является покупка товаров или услуг для конкретной цели демонстрации своего богатства. Демонстративное потребление – это способ показать свой социальный статус, особенно когда товары и услуги, которые публично демонстрируются, слишком дороги для других членов класса. Этот тип потребления обычно ассоциируется с богатыми, но может также относиться к любому экономическому классу. С развитием общества и его более глубокой стратификацией расширяются границы демонстративного потребления, а именно – для каждого слоя, класса есть собственные критерии и ориентиры такого потребления.

Этот термин был создан американским экономистом и социологом Торстейном Вебленом в его книге 1889 года «Теория праздного класса». Этот тип потребления считался свойственным развивающемуся среднему классу в 19-ом и 20-ом веках. Этот класс имел большой процент располагаемого дохода, чтобы тратить на товары и услуги, которые обычно не считались необходимыми [6].

Если мы посмотрим на наше общество, есть много примеров заметного потребления. Дизайнерская одежда, дорогие украшения, роскошные автомобили и т. д. – вот лишь некоторые примеры форм демонстративного потребления. Реклама играет важную роль в размещении продукта в качестве предмета роскоши в сознании потребителей. Продукт должен быть элегантным, эксклюзивным (фирменная сумка, ювелирные изделия и т. д.) или сделанным на заказ для потребителя [2].

Потребительский кредит – это личный займ, взятый на покупку товаров и услуг. Кредитная карта является одной из форм потребительского кредита. Хотя любой вид личного займа может быть назван потребительским кредитом, этот термин обычно используется для описания необеспеченного долга, который берется на покупку повседневных товаров и услуг. Например, он обычно не используется для описания покупки дома, который считается долгосрочной инвестицией и обычно покупается с использованием обеспеченного ипотечного кредита.

Потребительские кредиты предоставляются банками, розничными торговцами и другими организациями, чтобы потребители могли сразу покупать товары и со временем оплачивать расходы с процентами. Он широко разделен на две классификации: кредит в рассрочку и возобновляемый кредит.

Кредит в рассрочку используется для определенной цели и выдается на определенную сумму в течение определенного периода времени. Платежи обычно производятся ежемесячно равными частями. Кредит в рассрочку используется для крупных покупок, таких как крупная бытовая техника, автомобили и мебель. Кредит в рассрочку обычно предлагает более низкие процентные ставки, чем возобновляемый кредит, в качестве стимула для потребителя. Купленный предмет служит залогом в случае дефолта потребителя.

Возобновляемый кредит, который включает в себя кредитные карты, может быть использован для любой покупки. Кредит является «возобновляемым» в том смысле, что кредитная линия остается открытой и может многократно использоваться до максимального лимита, если заемщик продолжает своевременно выплачивать минимальный ежемесячный платеж. Фактически, он никогда не может быть полностью погашен, поскольку потребитель платит минимум и позволяет оставшемуся долгу накапливать проценты от месяца к месяцу. Возобновляемый кредит предоставляется по высокой процентной ставке, поскольку он не обеспечен залогом.

Транзакционные издержки – это расходы, понесенные при покупке или продаже товара или услуги. Транзакционные издержки представляют собой труд, необходимый для доставки товара или услуги на рынок, в результате чего возникают целые отрасли, предназначенные для содействия обменам. В финансовом смысле транзакционные издержки включают комиссионные брокеров, которые представляют собой разницу между ценой, которую дилер заплатил за ценную бумагу, и ценой, которую платит покупатель [7].

Транзакционные издержки для покупателей и продавцов – это платежи, которые банки и брокеры получают за свои роли. Существуют также операционные издержки при покупке и продаже недвижимости, которые включают в себя комиссионные агента и заключительные расходы, такие как сборы за оценку товара и государственные налоги. Другим типом транзакционных издержек является время и трудозатраты, связанные с перевозкой товаров на большие расстояния [1, 5].

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что в современном мире происходит усиление роли внеэкономических факторов формирования потребительского спроса в связи с развитием общества и усложнением потребностей индивида. Одним из ключевых моментов исследования потребительского спроса становится изучение психологических и культурных факторов, оказывающих воздействие на поведение потребителей и изменение величины спроса на товары и услуги.

Литература

1. Деминг У. Эдвард. Новая экономика. М.: Эксмо, 2006. С. 18.
2. David Reisman. The Institutional Economy: Demand and Supply. – 2002.
3. Формирование потребительского спроса // https://spravochnick.ru/ekonomika/spros/formirovanie_potrebitel'skogo_sprosa/ (дата обращения: 29.10.2019).
4. Запланированное устаревание: коварный заговор производителей? // <https://www.bbc.com/russian/vert-fut-36798142> (дата обращения: 29.10.2019).
5. Сазанова С.Л. Институт предпринимательства в институциональном пространстве России // Вестник университета. 2017. № 9. С. 109-113.
6. Сазанова С.Л. Сравнительный анализ методологии традиционного институционализма и неинституционализма // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ульяновск, 2002.

7. Сахарова О.В., Сазанова С.Л. Хакерство и оппортунизм: предпосылки и последствия / В кн.: Проблемы управления – 2016. Материалы 24-й Всероссийской студенческой конференции. ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». 2016. С. 278-280.

Р.А. Салимова
студент

А.В. Никишина
студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук

Н.Ш. Королёва
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМА РОСТА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК С РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ

В условиях рыночной экономики получение прибыли является целью любого коммерческого предприятия или же организации. Развитие предпринимательской деятельности и института предпринимательства тесно связано с получением прибыли, хотя и может не быть главной целью [7, 8]. Увеличить же объёмы прибыли, как известно, можно несколькими путями: повышением цены реализации, увеличением объёмов производства либо снижением его издержек. Однако первые два метода во многом зависят от рынка, что приводит нас к третьему пути, минимизации издержек, для реализации которого следует разобраться в структуре издержек.

Первыми на ум, конечно, приходят всем известные затраты на сырьё, ресурсы, транспортировку и др., однако помимо них предприятия несут и трансакционные издержки. В экономической теории существует множество определений понятия «трансакционные издержки», однако за основу можно взять следующее определение: Трансакционные издержки – это издержки, обеспечивающие переход прав собственности от одной стороны к другой и охрану этих прав [1, 9]. Другими словами, трансакционные издержки – есть все затраты, возникающие при заключении сделок.

Для начала следует разобраться с тем, что подразумевается под сделкой, а точнее под понятием «трансакция». Трансакция – это отчуждение и присвоение (обмен) прав собственности и прав свободы, принятых в обществе [2, 8]. Дж. Коммонс выделяет следующие виды трансакций:

Трансакция торга – обоюдно добровольный обмен правами собственности. Для этого вида трансакции характерны ценность объекта сделки для обеих сторон, равенство их правовых статусов, а сам обмен не обязательно является равносильным, однако стремится к этому. К данному виду трансакций относятся сделки купли-продажи товаров или услуг, найма на работу и др.

Трансакция управления – обмен между сторонами, называемыми принципалом и агентом, права контроля на доход. Принципал («начальник») получает право распоряжения свободным временем агента («подчиненного») в обмен на доход (право на принятие решений остаётся за принципалом). То есть в основе лежит принцип подчинения агента принципалу. Их отношения прекрасно иллюстрируют отношения внутри организации, основанные на иерархии.

Трансакция рационализации – обмен правами собственности на блага между сторонами, обладающими совершенно разными статусами, причём лишь одна из них имеет право установления правил. В данном случае окончательное решение всегда остаётся за принципалом, который, однако, может и не обладать правом определять действия агента. Примерами трансакций рационализации являются решения, принятые арбитражным судом, решения правительства об утверждении федерального бюджета и др.

При свершении каждой из этих видов трансакций, обе стороны, заключающие сделку, несут некоторые потери, которые и входят в понятие «трансакционных издержек». Одним из самых известных и часто используемых делений трансакционных издержек на виды является деление, предложенное американским экономистом Дугласом Нортом [5]:

Издержки поиска альтернатив возникают, как понятно из названия, если цены (и не только цены), имеющиеся на рынке, на определенный товар, не являются однородными. Это приводит к тому, что субъект (это может быть как покупатель, так и продавец) совершает определенные траты (например, затраты времени) в поисках наилучшего для себя варианта из имеющихся.

Издержки измерения являются затратами, направленными на то, чтобы оценить все аспекты блага, которые могут принести пользу в будущем. В этом случае блага делятся на такие категории, как опытные (experience) блага, затраты на измерение которых чересчур высоки (оцениваются только в процессе потребления), исследуемые (search), для которых данные затраты, наоборот, довольно дешёвые (оцениваются до потребления), и доверительные (credence), свойства которых не всегда изначально ясны (причем не только изначально, но уже и после потребления).

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов включают в себя те затраты, которые затрагивают непосредственно составление контракта, разработку его условий, их согласование между сторонами, а также подразумевающие затраты времени на коммуникацию и окончательное подписание и заверение контракта.

Издержки спецификации и защиты прав собственности подразумевают под собой определение субъекта и объекта права собственности, их формы, способа наделения их правом собственности, а также защиту прав собственности (то есть соблюдения условий контракта), к которым помимо затрат, направленных на непосредственную защиту прав собственности, также могут относиться затраты, обеспечивающие исполнение контрактных обязательств и др.

Издержками оппортунистического поведения считаются издержки, направленные на получение экономическим агентом личной выгоды, которая может выходить за пределы, допустимые моралью. В основе таких издержек лежит несовпадение экономических интересов, приводящее к тому, что экономический агент начинает искать «лазейки» в контракте, обусловленные его несовершенством, а также пользуется изначально заблуждением при заключении сделки и уклонением после [3, 4, 5].

Разумеется, трансакционные издержки оказывают негативное влияние на процесс заключения трансакций, снижая его скорость и оперативность. Высокий уровень трансакционных издержек может:

- ограничивать размер рынка, препятствовать заключению новых трансакций и внедрению новых технологий;
- препятствовать развитию институтов;
- приводить к неэффективному распределению и использованию ресурсов [6].

Также стоит отметить, что уровень транзакционных издержек помогает дать оценку взаимодействия участников транзакций и эффективности работы институциональной системы.

Принимая во внимание вышеперечисленные факты, можно понять, что все участники транзакций стремятся к максимальному снижению этих затрат. Однако прежде, чем искать пути решения этой проблемы, необходимо разобраться в источнике ее возникновения – в причинах появления транзакционных издержек. Все они взаимосвязаны и оказывают друг на друга существенное влияние. Начать следует с того, что участникам сделок приходится работать с асимметричной и неполной информацией. Отсюда появляются затраты на сбор, регистрацию и обработку нужных сведений о товаре, ситуации на рынке, контрагентах и т.д. Недостаток данных приводит к тому, что индивиды не могут правильно оценить ситуацию и принять эффективное решение, что также сопровождается определенными убытками. Более того, это приводит к увеличению неопределенности, которая является еще одним источником транзакционных издержек. Из-за высокого уровня неопределенности стороны не могут договориться об условиях сделки и установить доверительные отношения, что приводит к усилению эффекта от несовпадения их экономических интересов. И, наконец, еще один немаловажный фактор – это оппортунизм. Оппортунистическое поведение выражается в использовании нечестных путей достижения личных экономических целей в обход условий сделки или же с прямым их нарушением. Такое поведение является результатом не только возникающего конфликта интересов, но и нерационального поведения участников сделок. Издержки от этого фактора довольно значительны, так как включают в себя не только потери от такого поведения, но и затраты на его предотвращение.

Более того, следует учитывать переменные, которые провоцируют рост возникших транзакционных издержек. О. Уильямсон относит к ним специфичность ресурсов, повторяемость и определенность сделок.

Специфичность ресурсов влияет на издержки от их оценки и измерения, приводит к спорам участников сделки касательно их использования. Р. Коуз выделял несколько видов специфичности ресурсов: специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов, специфичность цели, временная специфичность, капитал торговой марки;

Повторяющийся характер сделки является стимулом к установлению долговременных отношений между сторонами, что способствует росту издержек от их переговоров;

Неопределенность транзакций ведет к тому, что участники вынуждены составлять сложные контракты, обеспечивать юридическую поддержку, что ведет к росту транзакционных издержек. Она также является стимулом для проявления оппортунистического поведения;

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что факторы, вызывающие транзакционные издержки, так или иначе сопровождают процесс заключения сделок. Можно ли в таких условиях свести эти затраты к нулю? Ситуацию с нулевыми транзакционными издержками рассматривал Р. Коуз, он писал: «Если права собственности четко специфицированы и транзакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода». [4] Согласно его мнению, при очень малых или даже нулевых транзакционных издержках участники сделок будут иметь стимулы для увеличения ценности производства, ведь они смогут получить гораздо большую долю от дохода без вычета затрат. Это позволит экономике оптимально и

эффективно развиваться при любом наборе имеющихся институтов. Для сведения издержек к нулю нужно, как утверждал Р.Коуз, чтобы стороны обмена были готовы нести ответственность за ущерб от отрицательных внешних воздействий.

Однако стоит отметить, что, хотя при экономическом анализе интеллектуальных проблем может рассматриваться такая модель, но в реальности полное отсутствие транзакционных затрат не представляется возможным. Ведь даже в современном мире наблюдается их рост. Неужели развитие экономики, расширение ее информационного сектора и технологический прогресс не могут решить эту проблему? [10, 11]. Ответ на данный вопрос кроется в характере их влияния на рост транзакционных издержек:

Влияние технологического прогресса. С развитием экономики происходит развитие промышленного производства, также стоит учитывать появление новых технологий. Благодаря им, происходит процесс автоматизации и интеллектуализации производства, что позволяет не только улучшать качество продукции, но и создавать новые виды благ. Для новых товаров нужна специфичная система оценивания и измерения, разработка и использование которой влечет за собой определённые расходы.

Влияние развития процесса обмена. С ускорением процесса глобализации наблюдается рост масштаба обмена, что влечет за собой усложнение его форм. Значительное распространение приобретает не персонифицированный обмен, где необходимо привлечение третьей стороны для контроля за исполнением условий договора. Это не гарантирует установления доверия между сторонами, а соответственно и снижения транзакционных издержек. Более того, индивидам приходится составлять более сложные контракты для включения в них всех аспектов заключаемой сделки, что ведет к росту затрат.

Влияние информационных систем. Как уже стало понятно, информация является одним из ключевых факторов, влияющих на размер транзакционных издержек, а значит стоит уделить особое внимание развивающимся информационным системам. С одной стороны, они ускоряют процесс обработки информации и позволяют повысить производительность труда, снизить время исполнения конкретной транзакции, но, с другой стороны, из-за них увеличивается общий объем информации, повышается число транзакций и количество альтернатив выбора. За счет роста объема данных, которые нужно обработать для выделения лишь необходимой части, усложняется процесс заключения сделок и управления системой.

Таким образом, можно сказать, что несмотря на прогресс в развитии экономики и технологий, транзакционные издержки все еще возникают при заключении сделок и даже показывают тенденцию к росту. Институты вряд ли могут полностью их ликвидировать, но все еще имеют возможность максимально снизить их с помощью грамотной экономической политики, рыночной координации и других стратегий.

Литература

1. Дрогов Н.А. Транзакционные издержки: понятие, виды и причины возникновения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 9.
2. Колосов А.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2019.
3. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10. № 3. С. 69-76 (англ. Institutional Economics, 1931).

4. Коуз Р. Проблема социальных издержек / Р. Коуз // Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
5. Норт, Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // North, Douglass. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, 1990.
6. Онуфриева, А.С. Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов / А.С. Онуфриева. М.: Издательство Юрайт, 2019.
7. Сазанова С.Л. Институт предпринимательства в институциональном пространстве России // Вестник университета. 2017. № 9. С. 109-113.
8. Сазанова С.Л. Место и роль ценностей и стимулов хозяйственной деятельности в структуре факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства в России. // Вестник университета. 2017. № 3. С. 31-36.
9. Сазанова С.Л. Становление и развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII-XXI вв. // Вестник университета. 2016. № 6. С. 40-46.
10. Сахарова О.В., Сазанова С.Л. Хакерство и оппортунизм: предпосылки и последствия / В кн.: Проблемы управления – 2016. Материалы 24-й Всероссийской студенческой конференции. ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». 2016. С. 278-280.
11. Сухарев О.С. «Информационная экономика», трансакционные издержки и развитие / Экономика и предпринимательство. 2012. № 2.

И.П. Сичкар

студент

А.В. Тузова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королева

(ГУУ, г. Москва)

БЕЗРАБОТИЦА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Безработица – это неотъемлемая часть рыночной экономики, характеризующая ситуацию, когда доля трудоспособного населения не может найти работу вследствие определенных причин. Экономически это можно описать как неполное использование доступных ресурсов, из-за которого теряется процент ВВП.

При естественном уровне безработицы рабочая сила находится на этапе полной занятости, все её возможности рационально используются. Данный уровень безработицы считается минимальным и отражает, сколько людей осталось без работы из-за изменений структуры рабочей силы. Он включает, например, тех работников, чей труд заменен технологиями, или тех, кто не обладает определенными навыками для получения работы.

Полная занятость экономически активного населения подразумевает, что в экономике имеет место только структурная и фрикционная безработица. Это позволяет рассчитать естественный уровень безработицы следующим образом:

$$u^* = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}} = (U_{\text{фрикц}} + U_{\text{структ}}) / L * 100\%,$$

где u^* – естественный уровень безработицы;

$u_{\text{фрикц}}$ и $u_{\text{структ}}$ – уровни фрикционной и структурной безработицы;

$U_{\text{фрикц}}$ и $U_{\text{структ}}$ – численность фрикционных и структурных безработных;

L – численность экономически активного населения.

Численный показатель естественного уровня безработицы возрастает с течением времени. Если еще пятьдесят лет назад он составлял около 4%, то сейчас эта цифра варьируется от 5 до 7%. Это обусловлено увеличением времени поиска работы, когда человек находится в безработном состоянии и совокупностью следующих причин:

Увеличение денежных размеров и продолжительности времени выплат пособий по безработице;

Прирост доли молодежи и женщин на рынке труда.

Уровень естественной безработицы в настоящее время принято называть «не ускоряющим инфляцию уровнем безработицы». Графически этот показатель соответствует ситуации, когда все доступные экономические ресурсы находятся на уровне полной занятости (потенциального выпуска).

Сторонниками теории естественной безработицы являются Милтон Фридман, Эдмунд Фелпс и Фридрих Хайек, каждый из них имеет нобелевскую премию за научную деятельность в области экономики. Исследования Фелпса и Фридмана имеют большое значение в развитии показателя не ускоряющего инфляции уровня безработицы.

«Модель динамики рабочей силы», доказанная Фридманом, используется для расчета естественного уровня безработицы. Экономист полагал, что несовершенство информации на рынке труда является главной причиной недоиспользования рабочей силы. Процент занятых с течением времени остается без работы, переходя в блок безработных. А безработные в свою очередь становятся занятыми, трудоустроиваясь. Эти цикличные процессы позволили наглядно продемонстрировать круговорот рабочей силы на рынке труда. Фридман предполагал, что, когда экономика устойчива, число потерявших работу занятых равно числу безработных, которые нашли работу.

Традиционно считалось, что безработица является следствием отсутствия работников или спроса на них, поэтому для повышения деловой активности экономика стимулировалась фискальными или монетарными мерами. Но было доказано, что эти положения неверны, потому что и в периоды подъема экономически активное население по-прежнему оставалось без работы. Кроме того, работники постоянно находятся в движении, переходя из одной компании в другую. Так выделилась гипотеза, что полная занятость не может быть достигнута, иначе это будет означать, что работники застопорились, они не могут изменить место работы на лучшее, и экономика стала неподвижной. Иными словами, нулевой уровень безработицы нежелателен и недостижим в экономике.

Помимо экономических причин безработицы, существуют и институциональные причины [4], обусловленные несовершенством общественных институтов, в первую очередь, институтов рынка труда.

В экономике всегда присутствует движение рабочей силы, потому что всегда есть люди, которые ищут работу. Среди таких студенты или те, кто только что окончил ВУЗы. Естественная безработица разделяется на фрикционную, институциональную и добровольную. Текущая, или фрикционная, безработица обусловлена текучестью рабочих кадров и увольнениями, как правило, по

собственному желанию. Следствием действия закона, правовых норм, особенностей функционирования рынка рабочей силы является институциональная безработица. Минимальная заработная плата, высокая развитость профсоюзов могут положительно повлиять на естественную безработицу. А добровольная безработица встречается в том случае, когда доля трудоспособного населения по тем или иным причинам не желает работать.

Численность рабочей силы в России в возрасте 15 лет и старше в августе 2019 г. составила 75,7 млн человек, из них 72,5 млн человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 3,3 млн человек – как безработные, соответствующие критериям МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

Так, в 1992 году процент занятости был равен 5,9. С 1994 процент стал расти и в 1998 достиг 13,3% безработных. В начале двухтысячных не опускался ниже 6%, но к 2012 году упал до 5,5%. Такой уровень держался несколько лет, после чего стал падать, и к 2018 году был равен 4,9 [3].

При нынешней экономической ситуации фактическая безработица, как правило, превышает естественную. Данная ситуация усугубляется при экономическом спаде, при котором в производстве используются не все экономические ресурсы страны и потенциальный ВВП больше фактического. Тогда можно говорить о том, что фактическая безработица сочетает в себе характерные черты циклической. Как правило, это становится следствием недостатка совокупных расходов населения, уменьшением совокупного предложения и совокупного спроса.

При ситуации, когда спрос и предложение равны, то есть, экономика равновесна, значения фактической и естественной безработицы численно совпадают. Как правило, наблюдается сверхзанятость имеющихся в стране ресурсов [2].

Численное значение фактического уровня безработицы рассчитывается как частное от деления всех безработных и численности рабочей силы в стране. Если оно имеет положительный знак, это свидетельствует об уменьшении по отношению к уровню естественной безработицы. В обратном случае – о буме.

Также уровень фактической безработицы можно рассчитать как сумму уровней вынужденной, структурной и фрикционной безработицы, то есть, естественной безработицы и значения циклической безработицы: $u_{\text{факт.}} = u^* + u_{\text{цикл.}}$

Причиной возникновения институциональной безработицы во многих случаях является неправильная налоговая политика государства. Когда налоги для населения слишком высоки, это сокращает объем располагаемого дохода населения, который остается в их распоряжении. И следствием этого являются возрастающие ограничения предложения и качества человеческого капитала и увеличение уровня безработицы в данной стране. Уменьшающаяся разность между имеющейся в распоряжении людей частью дохода и необходимыми суммами выплат по различным социальным программам свидетельствует об ухудшающемся экономическом положении в стране. Кроме того, в эпоху быстро развивающейся цифровой экономики, безработица институциональная прочно связана с качеством информации о структуре рынка, со скоростью движения рабочей силы и изменения в процессах производства [1].

Особенностью российской безработицы является ее сочетание с теневой занятостью, что, в свою очередь, обусловлено эволюцией российского института предпринимательства [5, 6]. Российские наниматели и наемные работники достигают согласия благодаря общему знаменателю – недоверию к долгосрочной экономической политике государства.

Безработица в рыночной экономике считается следствием взаимодействия спроса и предложения на рабочую силу. Именно она в какой-то мере отражает экономическое развитие страны. В условиях развивающейся экономики безработица является сигналом произошедших изменений в производстве (вернее, повышения его эффективности), в структуре рабочей силы, внедрения достижений научно-технического прогресса в производство. Данные факторы вызывают снижение конкурентоспособности какого-либо товара, неактуального для данного периода времени, затем уменьшения или исчезновения его из производства. Эти признаки характерны для многих стран, в том числе и для Российской Федерации.

Социально-экономический и связанный с ним политический кризис системы в нашей стране стал толчком для разрушения установившихся хозяйственных связей, изменению в структуре экономики. Закрытие предприятий, спад производства, уменьшений инвестиций во все отрасли и нехватка рабочих мест повлияли на рост безработицы. Но при этом исследования, проведенные за последний тридцать лет, показали очень слабую взаимосвязь между изменением в количестве произведенных товаров и услуг и рост фактической безработицы в 1990-е годы. За первые пять лет после распада СССР уровень российского производства снизился на две третьих, но количество занятых граждан уменьшилось всего на 9% [3]. Основной причиной сложившегося положения можно считать действие субъективных факторов на развитие рынка труда в России. Среди них финансовые вложения в некупаемые предприятия, что не приводит к сокращению рабочих мест в стране, но приводит к снижению объемов выпускаемой продукции. Из-за этого в России резко возросла концентрация рабочей силы и внезапно снизилась производительность труда. Очень сильная концентрированность рабочей силы представляет собой скрытую безработицу, данные о которой не учитываются в статистических измерениях. Огромное количество, возникшее в такой ситуации, также является неучтенным, по измерениям частично занятые граждане и латентные безработные в нашей стране составляют около 18 млн. человек. Отсюда и неутешительные последствия: недоуплата налогов, в том числе и подоходного, увеличение роли криминальных структур в разных секторах экономики, возникновение нового социального слоя, на который не распространяется социальная защита и многие другие.

Доказано, что в России цена рабочей силы, то есть, размер или уровень оплаты труда, не соответствует необходимому значению, как, например, в странах Европы, что создает недостаток покупательной способности граждан.

Но при имеющихся отрицательных чертах российский рынок труда не имеет непреодолимых трудностей для создания рабочих мест, если сравнивать с другими развитыми странами. Кризис перепроизводства не наступил в России, потому что емкость рынка для производства всевозможных товаров и услуг в нашей стране не исчерпана и в ближайшем будущем ученые дают только положительные прогнозы по этому поводу.

Литература:

1. Безработица. Естественный уровень безработицы. Добровольная и вынужденная безработица // EREPORT.RU мировая экономика URL: <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro13.htm> (дата обращения: 22.10.19).

2. Уровень безработицы в России // visasam.ru URL: <https://visasam.ru/russia/rabotavrf/bezrabotica-v-rossii.htm> (дата обращения: 28.10.19).

3. Безработица, её виды и формы // Студопедия URL: https://studopedia.ru/1_86329_bezrobotitsa-ee-vidi-i-formi.html (дата обращения: 31.10.19).

4. Сазанова С.Л. Институциональная теория: предпосылки становления и развития. // Симбирский научный вестник. 2012. № 2(8). С. 125-129.

5. Сазанова С.Л. Становление и развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII-XXI вв. // Вестник университета. 2016. № 6. С. 40-46.

6. Сазанова С.Л. Эволюция ценностей и стимулов хозяйствования в России (XIX-XXI вв.): содержание, основные этапы. Факторы динамики предпринимательства и предпринимательской деятельности в России // Вестник университета. 2016. № 12. С. 26-31.

А.С. Смотров
студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук

Н.Ш. Королева

(ГУУ, г. Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ НОВАЦИИ В ПЕРИОД ПРАВЛЕНИЯ ПЕТРА I

Аннотация. В статье рассказывается об институциональных новациях Петра I в различных сферах общественной жизни.

Ключевые слова: Петр I, меркантилизм, внешняя и внутренняя торговля, реформы, иностранные купцы, отечественные производители, богатство, налоги.

Петр I был не только одним из известных правителей России XVII-XVIII веков, но и экономистом этой эпохи. Его деятельность направлена на ликвидацию экономической, технической, военной и культурной отсталости России, а реформы коснулись всех сторон жизни: государственного и политического устройства, армии, хозяйства, быта, просвещения.

Великий реформатор – Петр I так обозначил цель своего правления «Надлежит трудиться о пользе и прибыли общем... от чего облегчен будет народ». Государь решил реформировать систему управления, так как она была неэффективна и не могла решить государственные задачи.

К сожалению, правитель не оставил после себя каких-либо теоретических трудов, его взгляды можно проследить на основе анализа его экономической деятельности, которая обусловлена состоянием России конца XVII и первой четверти XVIII века.

В России господствовало феодально-крепостническое хозяйство, присутствовала эксплуатация труда крестьян. Хотя уже в это время намечались улучшения в развитии экономики страны, которые выражались в росте товарно-денежных отношений, рынков, общественного разделения труда, росте класса купцов, предпринимателей.

Петр I выступал за усиление государственного влияния на экономику, но она не ставилась на первое место. Правитель создал систему государственных органов управления экономикой:

- Берг-коллегия (орган, управляющий горнорудной промышленностью. Основные центры работы были сосредоточены на Урале и в Сибири);
- Мануфактур-коллегия (орган, отвечающий за все остальные отрасли промышленности);
- Коммерц-коллегия (учреждение, ведавшее торговлей);
- Камер-коллегия (орган, который управлял государственными расходами и содействовал развитию сельского хозяйства);
- Штатс-контор-коллегия (учреждение, управляющее государственными финансами);
- Вотчинная коллегия (орган, ведающий земельными вопросами).

Существовали 3 пути вмешательства государства в экономику:

- Издание экономических законов, указов, регламентов.
- Создание государственного сектора экономики.
- Государственная политика поощрения частной инициативы и предпринимательства, в частности, путем приватизации, внедрения новых форм организации труда [7].

В России при Петре I начались преобразования монетной системы, так как она была неудобной. Основной денежной единицей служила серебряная копейка. Вспоминая о бунте, медные деньги правительство ввести не решалось, поэтому копейки резали надвое, натрое. Петр этот психологический барьер преодолел без труда. Уже с 1700 года стали чеканиться медные монеты: копейка, денга, гривна. Стали выпускаться серебряные рубль и алтын, что упростило оплату крупных покупок.

Монетная система:

- Монетное дело – монополия государства;
- Рост выпуска серебряных монет, чеканка золотых монет;
- Снижение покупательной способности рубля за счет понижения металла в монете;
- С 1700г чеканка медных монет мелкого достоинства;
- Золото и серебро как денежные металлы изъяты из свободного оборота во внешней торговле, запрет вывоза золота и серебра, а также русский монет за границу.

Эти положения свидетельствуют о меркантилистических взглядах императора.

Таким образом, Петр I придерживался отечественных институционально-экономических взглядов, выступал за сохранение золота и серебра и национальной валюта в России, заботился о накоплении государственной казны за счет торговой прибыли, пытался использовать в России западные научные представления о финансах.

Огромное количество привилегий иностранным купцам подрывало экономику России в XVII веке. Поэтому в 1654 году Петром I была принята «Уставная грамота», которая отменяла все сборы с торгового оборота при передвижении товаров в стране, устанавливала для русских купцов единую пошлину в размере 5 % с продажной цены товара. А иностранные купцы облагались 6 % сбором с продажной цены, еще при ввозе и вывозе они должны были платить 2% «от явочных» [6].

Следующим шагом на пути укрепления позиций русского купечества стал «Новоторговый устав», который был составлен под руководством А.Л. Ордина-Нащокина. Документ был наполнен идеями меркантилизма. Статьи же «Новоторгового устава» пронизаны концепцией протекционизма, он проявился в системе пошлин, которые взимались с иностранных купцов. Устав утвердил строгую проверку качества как иностранных, так и русских товаров,

некачественная продукция должна была быть изъята из оборота. Были упорядочены условия торговли в России иностранными купцами. Им было запрещено вести розничную торговлю (разрешалась только оптовая), обмениваться товарами друг с другом.

Также был ограничен провоз определенных товаров (украшения, вины, жемчуг, сахар), был введен запрет на торговлю с купцами, которые живут вне города (исключение: ярмарки).

Придавая большое значение расширению торговых связей России с другими странами, Петр с этой целью предпринимал ряд мер. С различными странами заключались торговые соглашения, за границей учреждались русские консульства, иностранным купцам, торгующим в России, выдавались «жалованные грамоты» со всевозможными привилегиями. Но уже со второго десятилетия XVIII века поток жалованных грамот и привилегий иностранцам уменьшился. Правительство все больше брало курс на русских купцов. От которых требовало самой активной деятельности в установлении торговых отношений. Петр требовал всяческие поощрения русских купцов к внешней торговле. С целью создания необходимых для внешней торговли крупных капиталов Петр стремился создать в России торговые компании, которым предоставлялись различного рода субсидии, ссуды. [8] В 1723 год Петр, освободившись от военных дел, дал подробный наказ Коммерц-коллегии, в котором были предусмотрены самые разнообразные меры для успешного развития торговли России. Этот наказ представлял собою широкую программу развития внешней торговли России.

Такие изменения в торговле привели к тому, что отечественная продукция стала пользоваться большим спросом, поэтому экономика России улучшилась.

Поставив своей задачей вывести страну из состояния отсталости, укрепить положение помещиков и купцов, Петр в лице абсолютистской власти видел орган, назначением которого было возглавлять и направлять осуществление этой задачи, а средства укрепления, обогащения, расцвета страны он видел в развитии промышленности. Богатство страны в понимании царя определялось экономическим состоянием страны и прежде всего ее промышленным развитием, наличием фабрик, заводов. Источником богатства страны Петр считал общественно-полезную деятельность людей, их производительный труд в области промышленности, ремесла, сельского хозяйства. Рассмотрим развитие промышленности в России при Петре I. В развитии промышленной мощи России он видел средство укрепления государственной и национальной независимости и самостоятельности страны, средство укрепления ее оборонной способности, средство ее обогащения.

Поначалу формирование промышленности было подчинено исключительно задачам военного времени. Мануфактуры строила казна, поэтому их было крайне мало – 21. Движущей силой индустриализации служило государственное принуждение. Рабочая сила для этих мануфактур формировалась путем приписки к казенным мануфактурам государственных, монастырских и дворцовых крестьян. Частные заводы были вынуждены выполнять заказы правительства. Продажа сала и табака, экспорт выгодных товаров – дегтя, смолы, конопляного семени – стал государственной монополией [7].

Но с 1717 года промышленная политика стала меняться. Петр I начал поощрять частный капитал, поэтому многие казенные предприятия перешли в частную собственность. Расширился выпуск потребительских товаров: шелка, красок. В 1719 году были ликвидированы все государственные монополии, кроме как на соль и смолу. Царским указом от 10 декабря того же года людям всех сословий было даровано право отыскивать руды и строить предприятия на своих

и чужих частных и государственных землях. Тем же, кто руды утаивал или мешал их добыче, следовали порка, конфискация имущества, смертная казнь.

В январе 1721 года дворянам и купцам было разрешено прикупать к своим предприятиям деревни. Такие мануфактуры и крестьяне получили название «владельческие». Эти предприятия находились под полным контролем государства. Правительство устанавливало им план производства, цены продукции, размеры заработной платы. Для таких крестьян работа на мануфактурах представляла собой определенный вид барщины. Но промышленник не мог их ни продать отдельно от предприятия, ни уволить. Следствием была следующая ситуация – работник терял интерес к труду, а предприниматель, в свою очередь, – интерес к внедрению заменяющих рабочую силу изобретений [6].

Развитие промышленности и торговли требовало хороших путей сообщения. Петр затеял строительство каналов – обводного рядом со штурмовым Ладожским озером, Волго-Донского и Вышневолоцкого. При жизни императора вступил в строй только последний, проложивший водный путь из Балтийского моря в Каспийское море. Ладожский канал был открыт в 1732 году, Волго-Донской был проложен в сталинскую эпоху.

Сельское хозяйство являлось важнейшей отраслью народного хозяйства страны. Оценивая его роль как сырьевой базы для развития промышленности, как основного источника снабжения промышленности рабочей силой, а казны финансами, Петр предпринимал различные меры для развития сельского хозяйства, для подъема его производительности. Экономика в этой области развивалась по экстенсивному пути. Поэтому началось освоение новых пашенных земель, в особенности в Поволжье, на Урале, в Сибири. Петр заботился не только о распространении земледелия, расширения территорий, но и о производительности сельскохозяйственного труда. Россия в то время оставалась аграрной страной, так как почти 90 % населения проживали в деревнях и были заняты в отраслях сельского хозяйства. Заботясь об увеличении сельскохозяйственной продукции, Петр имел в виду не только увеличивающийся внутренний спрос, стимулируемый развитием промышленности, но и вывоз за границу [2]. Все мероприятия Петра, направленные на развитие сельского хозяйства, говорят о том, что царь рассматривал его как важнейшую отрасль народного хозяйства, способствующую экономическому укреплению государству.

Экономические и институциональные инновации Петра I создали предпосылки для развития всех отраслей промышленности и сельского хозяйства страны в XVIII-XIX вв. Но их влияние на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства носило противоречивый характер [4,5,6]. С одной стороны, российское предпринимательство получило стимул для развития; с другой – стремительное проникновение в страну иностранных предпринимателей привело к конфликту между ценностями хозяйственной деятельности и породило разнообразные проявления оппортунизма, проявившихся не только в XVIII, но и в XIX вв.

Петру I принадлежит значительное место в развитии экономической мысли России XVII-XVIII веках. Его заслуги заключаются в том, что он смог стать на уровень задач своего времени и возглавить их решение. Его экономические взгляды, нашедшие свое отражение в конкретной экономической деятельности, стали дальнейшим продолжением, развитием и завершением основных идей русской экономической мысли того времени. В своих суждениях по ряду экономических вопросов – о роли и значении промышленности, сельского хозяйства, внешней и внутренней торговли – Петр выступал очень зрелым экономистом, в его политике и взглядах имелись отдельные черты сходства с

меркантилизмом [1, 6, 7]. Однако господство крепостнической системы было препятствием для деятельности и развития экономических взглядов Петра I.

Литература

1. Божерянов И.Н. Романовы. Триста лет служения России. М., 2008.
2. Кирдина С.Г. Институционализм в России : XX – начало XXI в. М., 2015.
3. Сазанова С.Л. Исследование взаимосвязи динамики института предпринимательства, предпринимательской деятельности, динамики ценностей и стимулов хозяйствования // Вестник университета. 2017. № 6. С. 88-91.
4. Сазанова С.Л. Ценности и стимулы хозяйствования как факторы динамики института предпринимательства в России. М., 2018.
5. Сазанова С.Л. Эволюция ценностей и стимулов хозяйствования в России (XIX-XXI вв.): содержание, основные этапы. Факторы динамики предпринимательства и предпринимательской деятельности в России // Вестник университета. 2016. № 12. С. 26-31.
6. Сахаров А. Петр Великий (Т. 1). М., 2004.
7. Спиридонова Е.В.. Экономическая политика и экономические взгляды Петра I – М., 1952.
8. Хуторской В.Я. История России IX- XX вв. М., 2015.

Г.М. Третьяков

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королёва

(ГУУ, г. Москва)

ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ, ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

В моём исследовании проведён анализ мирового экономического кризиса, произошедшего в октябре 1929 года в США и получившего название «Великая депрессия». Взятая для научной работы тема заслуживает внимания, потому что это самая большая финансовая катастрофа за весь двадцатый век. Таким образом, целью данной работы была выявление причин и последствий, а также оценка рисков возникновения повторного мирового кризиса на основе статистических данных,

Великая депрессия – экономический спад во всем мире, который начался в 1929 году и продолжался примерно до 1939 года. Это был самый длинный и тяжелый кризис, когда-либо переживаемый промышленно развитым западным миром. Великая депрессия вызвала фундаментальные изменения в экономике. После краха рынка уверенность и вера в финансовую систему США практически исчезла, и это сильно повлияло на банки. Многие американцы начали забирать те деньги, которые они оставили, из банков, предпочитая копить их. Банковские счета массово снимались, и у банков не было наличных денег, необходимых для покрытия всех операций по снятию средств. Мировой кризис, несмотря на то что возник в Соединённых Штатах, вызвал резкое сокращение производства, серьёзную безработицу и острую дефляцию почти во всех странах мира. Социальные и культурные последствия были не менее ошеломляющими,

особенно в США, где Великая депрессия представляла собой самое тяжёлое бедствие, с которым столкнулись американцы после гражданской войны.

Опираясь на исследовательские работы Кимберли Амадео, американского специалиста в области экономики, можно сказать, что если бы в Соединённых Штатах произошёл экономический спад в масштабах Великой депрессии 1929 года, наша жизнь бы резко изменилась. Каждый четвёртый человек, которого мы знаем потеряет свою работу. Уровень безработицы увеличился бы в пять раз со среднего уровня 5% до 25%. Экономический выпуск упал бы на 25 процентов. Валовой внутренний продукт упадет с уровня около 20 триллионов долларов до почти 14 триллионов долларов. Вместо инфляции на уровне около 2 процентов дефляция приведет к падению цен. По данным бюро статистики труда, с ноября 1929 года по март 1933 года индекс потребительских цен упал на 27 процентов. Торговые войны привели к сокращению международной торговли на 65 процентов [1].

Трудно определить одну единственную причину Великой депрессии. Это был целый ряд факторов, которые слились в более чем десятилетнюю экономическую нищету. Тем не менее, многие экономисты и историки согласны с тем, что, по крайней мере, следующие четыре фактора сыграли свою роль.

1) Наиболее очевидным событием был обвал фондового рынка, произошедший в октябре 1929 года. 24 октября 1929 случился чёрный четверг. В начале этого дня промышленный индекс Доу-Джонса упал на 11%. Инвесторы панически начали продавать свои акции в беспрецедентном объёме. Однако чёрный четверг был не самым худшим. В этот четверг индекс Доу-Джонса закрылся на отметке 299, 47. Но 28 октября, известный как чёрный понедельник, он упал на 13% до 260.64. На следующий день – чёрный вторник – рынок упал ещё больше. Нью-Йоркской фондовой бирже последовал конец, и уже ничто уже не смогло его остановить. Большинство инвесторов продали свои акции, чтобы не упасть дальше. В тот день было продано более 16 миллионов акций, а рынок упал на 12%. Только в этот понедельник и вторник было потеряно более 30 миллиардов долларов. После трёх катастрофических дней индекс Доу-Джонса продолжит снижаться в течении 3 лет. Доверие к экономике было разрушено. Уолл-стрит и банки больше не считались надёжными. Многие отказались вкладывать деньги в акции, предпочитая вместо этого покупать золото. Производство начало замедляться, а безработица расти [2].

2) Конечно, крах фондового рынка не происходит сам по себе совершенно из ниоткуда. Было несколько проблем с экономикой, которые многие не видели и, что более важно, многие другие игнорировали.

Неравенство доходов – один из основных экономических вопросов того времени, который до сих пор в значительной степени влияет на Америку сегодня. Исследования профессора Калифорнийского университета в Беркли Эммануэля Баеза показывают, что в 1928 году 1% богатых американцев составляли 19,6% дохода всей нации.

В двадцатых годах было огромное количество занятых, поскольку отрасли быстр росли, но заработная плата рабочих не увеличивалась в той же степени, в которой увеличивалась прибыль корпораций. Продукты производились, но многие уже не могли их себе позволить. Расходы замедлились, играя роль в снижении цен на акции.

3) Закон о тарифах Смута-Хоули. Закон о тарифах Смута-Хоули впервые был представлен Конгрессу в 1929 году и стал официальным законом в 1930 году после обвала фондового рынка. Этот акт должен был помочь защитить американских фермеров от конкуренции за рубежом, введя протекционистскую политику, но это имело колоссальные последствия. Этим законом поднимались

ставки пошлин на более чем 20 тысяч импортируемых товаров. В ответ на это другие страны также повысили свои тарифы, и торговля между странами упала на несколько лет. Последствия этого закона повредили не только США, но и мировую экономику, и, возможно, усугубили депрессию [3].

4) Федеральный резерв. Некоторые экономисты, оглядываясь назад, считают, что решения, принятые Федеральным резервом, сыграли свою роль в ухудшении экономики, в том числе бывшим председателем Федерального резерва Берном Бернанке. Федеральная резервная система не оказывала помощь банкам, которые в последствии обанкротились, потому что ФРС отказалась создавать больше наличных по мере сокращения денежной массы. Это сильно отличалось от ФРС двадцатых годов, которая на протяжении десятилетия увеличивала денежную массу.

Последствия Великой депрессии были катастрофическими. В течение многих лет, как одна экономическая болезнь за другой постигла страну, американские граждане оставались в ужасных условиях, с плохой работой и зарплатой. У многих больше не было сбережений. Сильная засуха обрушилась на Южные равнины, вызвав печально известную Пыльную Чашу. Это означало, что многие американские фермеры, помимо того, что пострадали от тарифов и спада торговли, больше не имели пригодной для сельского хозяйства земли.

Были и другие последствия, которые остались после Великой депрессии. Например, безработица. Как упоминалось ранее, заработная плата для многих работников была не совсем высокой. В связи с тем, что банки не могут обеспечить сбережения для людей и компаний, уровень безработицы вырос до тревожных уровней. Великая депрессия началась с роста уровня безработицы, составлявший тогда около 10%. Но в 1932 году она превысила 20%, а к 1933 году – примерно 25%. Уровень безработицы затем уменьшился и продлился на уровне 10% вплоть до начала 40-х годов, когда США вступили во Вторую мировую войну [4].

Может ли это случиться снова? В опросе CNN 2011 года почти 50 процентов американцев верили, что это возможно. Они думали, что это произойдет в течение года. К счастью, они были не правы. Тем не менее, многие люди все еще беспокоятся о повторяющейся депрессии. Насколько это возможно? Я выделил 6 причин, почему Великая депрессия может повториться [5].

1) Крах фондового рынка может привести к кризису, при этом уничтожив сбережения инвесторов. Если граждане одолжили средства для вложения, то им будет необходимо продать все ценные вещи, чтобы вернуть кредиты. Крах фондового рынка также может очень сильно подорвать доверие, необходимое для возобновления роста экономики.

2) Снижение цен на жилье и связанные с ними права выкупа составили не менее 1 трлн. долларов США в виде убытков для банков, хедж-фондов и других владельцев субстандартных ипотечных кредитов на вторичном рынке. Банки продолжают накапливать наличные деньги, несмотря на рост цен на жилье. Они до сих пор перебаривают убытки от одного миллиона случаев изъятия заложенного имущества.

3) Бизнес-кредитование необходимо для предприятий, чтобы они могли продолжать свою деятельность на ежедневной основе. Без кредита не может развиваться малый бизнес, убирая при этом 65 процентов всех возможных рабочих мест, которые он предоставляет.

4) Практически обанкротившиеся банки напугали вкладчиков, заставив их снять наличные. Хотя Федеральная корпорация по страхованию вкладов страхует эти депозиты, у некоторых возникли опасения, что у этого агентства тоже не хватит денег. Коммерческие банки зависят от потребительских депозитов для

финансирования своей повседневной деятельности, а также для предоставления кредитов.

5) Высокие цены на нефть могут вернуться, как только американские производители сланца прекратят свою деятельность. Миллионы рабочих мест были потеряны, когда цены на нефть резко упали. В то же время многие потребители покупали новые автомобили и внедорожники, когда цены на бензин были низкими, но они будут ущемлены, когда цены снова поднимутся.

6) Еще большую угрозу представляет дефляция. Низкие цены на нефть и газ оказали дефляционное воздействие, а также привели к 25-процентному росту курса доллара США, что привело к снижению импортных цен. Такое дефляционное давление представляется потребителям благом, но оно затрудняет повышение заработной платы для предприятий. Результатом может стать нисходящая спираль. Это похоже на то, что произошло во времена Великой депрессии.

Экономические и социальные причины и последствия Великой Депрессии достаточно хорошо изучены в современной экономической науке, однако институциональные предпосылки и последствия [6] экономических кризисов в целом требуют более глубокого исследования.

В результате анализа можно сказать, что многие факторы, которые способствовали Великой депрессии, по-прежнему подвержены риску, но вряд ли это случится снова. Центральные банки по всему миру, включая Федеральный резерв, извлекли уроки из прошлого: регулирование заработной платы, цены; реализация программ по стимулированию дорожного и жилищного строительства; ликвидирование некоторых неустойчивых коммерческих банков; контроль за деятельностью на рынке ценных бумаг, также контроль над биржевым кредитом; отказ от золотого стандарта. Обобщая всё вышесказанное, можно сделать вывод о том, что человечество многому научилось и сильно изменилось за последние годы, но произойти может всё что угодно, поэтому нельзя с уверенностью говорить о том, что Великая депрессия не повторится.

Литература

1. Kimberly Amadeo «Beyond the Great Recession: What Happened and How to Prosper Paperback» – May 28, 2010 С. 56-61.
2. Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. NY: W.W.Norton & Company Ltd, 2009 С. 34-36.
3. Galbraith J. K. The Great Crash 1929. Paperback. – September 10, 2009. С. 18-19.
4. Великая депрессия: Причины, последствия и временные рамки по Стиву Фьорилло URL: <https://www.thestreet.com/politics/great-depression-causes-14663720>
5. Шевляков М.В. Великая депрессия. Закономерность катастрофы. 1929-1942. Издательство: Пятый Рим, 2016. 159 с.
6. Сазанова С. О необходимости институциональных исследований экономических циклов и кризисов // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 6. С. 115-119.

В.Д. Ульзутуева

Научный руководитель:

д-р экон. наук, доц.

Ю.И. Будович

(Финансовый университет

при Правительстве РФ, г. Москва)

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ НА НАЛИЧИЕ ФИНАНСОВОГО ПУЗЫРЯ

Сегодня криптовалюта – современная цифровая валюта, которая прекрасно подходит для расчетов в сети Интернет. Все больше магазинов принимают криптовалюты в качестве одной из опций оплаты. Простота и удобство открытия счета в криптовалютах привлекают все больше людей из развивающихся стран. Эти валюты не принадлежат ни одной банковской системе и не зависят от нефти, золота и прочих ресурсов.

Популярность криптовалюты продолжает расти и игнорировать ее присутствие в современной жизни уже не получается. Правительствам стран волей-неволей приходится вслух выражать свое отношение к новым технологиям и вводить законы, которые соответствовали изменившимся реалиям. Поэтому исследуемая тема актуальна и современна.

Целью работы было изучение криптовалют и как они работают. В ходе работы были решены следующие задачи: 1) изучены статьи СМИ, посвященные криптовалютам; 2) определены изменения курсов стоимости криптовалют за 2018-2019 гг. по отношению к доллару; 3) проведен сравнительный анализ криптовалют с другими национальными валютами (выявлены относительные преимущества и недостатки); 4) Автор пришел к следующим выводам: криптовалюта – это новый важный термин в современном финансовом мире, способное видоизменить экономику. Рынок криптовалют имеет ряд характерных признаков финансового пузыря. По мере ограниченности криптовалют цена на нее падает.

Исследование рынка криптовалют на наличие финансового пузыря

Сегодня криптовалюты – современные цифровые валюты, которые подходят для расчетов в сети Интернет. Все больше магазинов принимают криптовалюты в качестве одной из опций оплаты. Простота и удобство открытия счета в криптовалютах привлекают все больше людей из развивающихся стран. Эти валюты не принадлежат ни одной банковской системе и не зависят от нефти, золота и прочих ресурсов. Популярность криптовалют продолжает расти и игнорировать ее присутствие в современной жизни уже не получается. Правительствам стран волей-неволей приходится вслух выражать свое отношение к новым технологиям и вводить законы, которые соответствовали изменившимся реалиям.

Результаты: 1) Был проведен анализ курса некоторых криптовалют (BTC, ETH) за 2017-2019 гг. по отношению к доллару. Данные приведены следующие. За 2017-2019 гг. курс сильно вальвировался, это связано с тем к криптовалютам присуща высокая волатильность. Наблюдался пик в 17.12.2017 курс составлял 19500\$. После наблюдалась тенденция снижения вплоть до 15.12.2018 курс- 3225\$, то есть примерно за год курс снизился на 83,5%. Затем снова наблюдается тенденция постепенного роста до настоящего времени.



Рис. 1

Перейдем к Ethereum (ETH) (рис. 2). Курс за 2017-2019 следующее: с самого начала создания криптовалюты наблюдалась тенденция роста вплоть до 14.01.2018 курс был равен 1323\$. Затем, как и BTC, конъюнктура сильно упала по отношению к доллару до 84,6\$ 15.12.2018. Мы видим изменение -93,6% за такой короткий промежуток. После ETH идет плавно на одном уровне.



Рис. 2

2) Преимущества и недостатки криптовалют и фиатных денег.

Криптовалюта	Недостатки	Вне закона (законодательства некоторых стран) Сильные колебания курсы стоимости Потеря бэкапа или пароля лишает вас средств. Курс некоторых криптовалют может изменяться – пока рынок Руководствуется общими тенденциями и необоснованный объем роста может приводить к неожиданным понижениям курса
	Достоинства	Анонимность. Эмиссия криптовалюты невозможна – количество монет заранее установлено алгоритмом и не может быть изменено даже самими создателями. Полная защищенность от подделки. Независимость от определённого центра (резервного фонда, банка). Быстрота транзакций: вне зависимости от точки назначения скорость каждой операции с любым кошельком составляет несколько минут или меньше. Отсутствие ограничений на количество операций, их частоту и прочих особенностей, которыми могут отличаться фиатные (традиционные) валюты и которых не имеет криптовалюта (что это и как функционирует, вы уже узнали выше). Криптовалюта защищена уникальным кодом вроде электронной подписи
Национальная валюта	Достоинства	Низкая волатильность. Возможность восстановить банковскую карту, то можно восстановить Высокая ликвидность
	Недостатки	Деньги хранит третья сторона Присутствует ограничения на количество операций, их частоту и прочих особенностей Не анонимность Эмиссия (инфляция), хотя в силу высокой волатильности криптовалют может быть идентичным

3) Признаки финансового пузыря по Рэю Далию, которые стоит выделить:

1. Цены на активы слишком высоки, различные индикаторы указывают на их завершенность по сравнению с другими периодами. (что мы и наблюдали выше по графикам курса BTC и ETH)
2. Рынок начинает привыкать к стремительному росту цен на активы (Капитализация криптовалют стремительно растет, а вместе с ним и повышается курс).
3. Покупатели все чаще вынуждены вкладывать большие средства на форвардные сделки, чтобы обезопасить себя от роста цен на активы. (Многие вкладывали деньги в кульминационной точке, надеясь, что курс будет повышаться, и все же многие потеряли большие части своих денег по отношению за конец 2017 по сегодняшний день).
4. На рынок приходит довольно большое количество новых покупателей (ниже будет приведена статистика покупателей криптовалют, так как к криптовалюте характерна черта анонимности, то мы будем рассматривать количество сделок BTC, то есть транзакций. Итак, мы видим что начиная с 2012 года количество резко возросло и до настоящего времени остается неизменной).

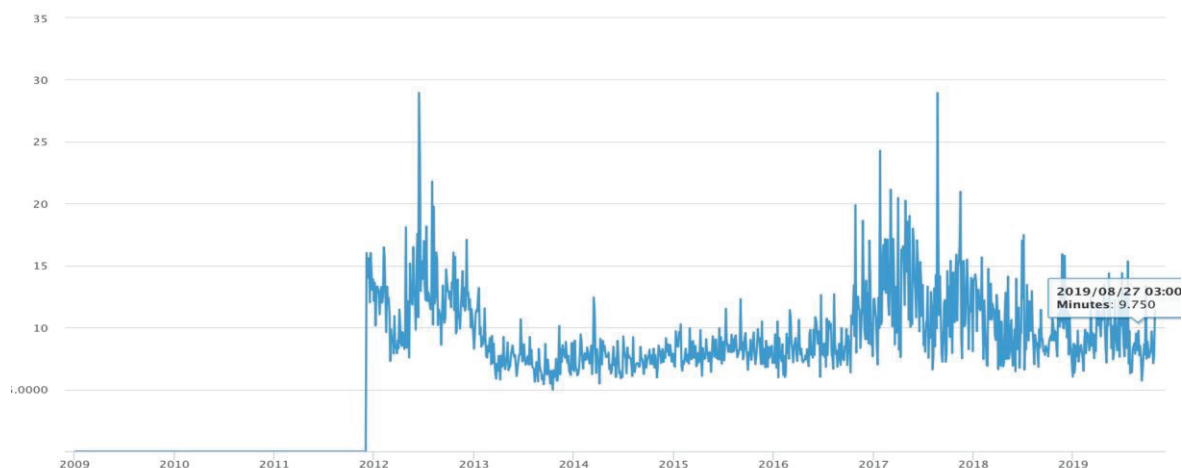


Рис. 3

<https://www.blockchain.com/ru/charts/median-confirmation-time?timespan=all>

Литература

1. Портал blockchain-URL:<https://www.blockchain.com/ru/charts/median-confirmation-time?timespan=all>
2. Курс ETH. URL:<https://myfin.by/crypto-rates/ethereum>
3. Шестопалова А.В. Биткоин как новый этап либерализации финансовой сферы. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/bitkoin-kak-novyy-etap-liberalizatsii-finansovoy-sfery>. 3-8 с.
4. Натаниел Поппер. Книжное пособие / «Цифровое золото». 2018. 32-37 с.
5. Признаки финансового пузыря по Рэю Далию. URL:<https://www.vestifinance.ru/articles/106816>

Д.Д. Шмельков
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Н.Ш. Королева
(ГУУ, г. Москва)

ТОРГОВАЯ ВОЙНА МЕЖДУ США И КИТАЕМ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

В начале 2018 года стало известно, что торговый дефицит между США и Китаем достиг 375,2 миллиарда долларов, что являлось рекордным показателем. Дональда Трампа этот показатель не устраивал, и он обвинял восточную страну в краже американской интеллектуальной собственности. Однако это обвинение не совсем верное. Согласно правилам ВТО, компании имеют право требовать передачи технологий от своих иностранных партнеров на коммерческой и добровольной основе. Так как многие компании желали попасть на китайский рынок, то они «импортировали» туда передовые технологии и получали взамен

желанный вход. Фирмы из других стран остались в выгодном положении от данной сделки. По данным Всемирного банка в 2006 году средний уровень доходности иностранных ТНК от инвестиций в КНР был равен 22%, а в 2008 году – 33%. Также Дональд Трамп обвинял КНР и в манипуляции с юанем (национальная валюта Китая), которая позволяла получить конкурентное преимущество на внешнем и внутреннем рынках. Девальвация валюты делала импортную продукцию из КНР дешевле и при этом создавала препятствия для экспорта в эту страну. Данные ситуации и стали предпосылками торговой войны, но ее главная причина заключалась в том, что США не хочет уступать лидирующую позицию в мировой экономике КНР [1].

Так как американское правительство провозгласило курс на новую индустриализацию в США, то они должны были стимулировать рост внутреннего производства в стране с помощью импортных пошлин. Поэтому США с начала 2018 года, ведя протекционистскую политику, начали вводить пошлины на ввоз в страну импортной продукции (в особенности на китайскую: сталь и алюминий) в размере от 10 до 30%, что и стало началом торговой войны. В ответ на эту пошлину Китай ввел собственные тарифы на ввоз американских продуктов. Это коснулось автодорожного и воздушного транспортов, химической продукции и сельскохозяйственной продукции (соевые бобы, фрукты и т. д.), что нанесло сильный удар по фермерскому хозяйству США, ведь КНР была главной покупательницей их продукции. Из-за введенных американским правительством пошлин многим крупным американским компаниям пришлось выводить основное производство из КНР и переносить его либо в другие страны, либо в Америку, что также отразилось на мировых биржах (они начали падать на 3-5%) и на количестве рабочих мест в Китае. Первое временное перемирие между странами наступило в декабре 2018 года, когда Дональд Трамп и Си Цзиньпин договорились не увеличивать пошлины на импорт. Данное перемирие продлилось до мая 2019 года, когда американский лидер обвинил КНР в невыполнении своих обязательств и повысил тарифы, что вызвало ответную реакцию у Пекина. От торговой войны сильно пострадала компания «Huawei», которую США занесла в черный список, обвинив в передаче персональных данных пользователей китайским спецслужбам. После данного случая для сотрудничества американской и китайской фирм нужно было получить специальное разрешение, которое многие решили не делать. Из-за этого с Huawei больше не сотрудничал Google, после чего компания по производству смартфонов могла потерять поддержку операционной системы Android, благодаря которой смартфоны работали вне КНР. В июне 2019 года американскому и китайскому правительствам удалось заключить договоренность, по которой США разрешали сотрудничество с Huawei, а Китай должен был увеличить количество импорта из Америки. С начала 2018 года до августа 2019 года американские пошлины затронули китайскую продукцию стоимостью 250 миллиардов долларов, а китайские пошлины распространились на импорт из США стоимостью 110 миллиардов долларов. За это время стороны провели 12 раундов переговоров, которые так и не привели к положительному результату. Также 11 октября 2019 года стало известно о приостановке торговой войны и о новом этапе переговоров. Американский лидер заявил, что обе стороны конфликта пришли к договоренности, которая может скоро быть подписанной. По его словам, им удалось договориться по вопросам интеллектуальной собственности, финансовых услуг и закупок сельхоз продукции в Америке. Также американское правительство рассмотрит возможность исключения КНР из списка валютных манипуляторов. Подписание данного договора будет означать окончание торговой войны между двумя ведущими экономическими государствами [3].

Ряд стран воспользовались данной торговой войной и ослаблением экономик США и КНР, чтобы усилить свою позицию на рынке. Одной из таких стран оказался Вьетнам. Многие американские компании перенесли свои производства из Китая во Вьетнам, потому что там довольно дешевая рабочая сила, менее жесткие экологические нормы и можно поставлять товары в Америку без высоких пошлин. В этой стране уже давно производит свою продукцию компания «Samsung», а во время торговой войны на нее обратила внимание компания «Apple». Теперь во Вьетнаме покупают запчасти для телефонов и машин автоматической обработки данных. Уже известно, что ВВП Вьетнама в 1 квартале увеличился на 6,82%, во 2 квартале – на 6,71% в годовом выражении, и (по мнению аналитиков) он только продолжит расти. Но дефицит США в торговле с Вьетнамом в 1 квартале вырос на 45,5% в годовом выражении, что может разозлить американское правительство и вызовет дальнейшее наложение тарифов на импорт из Вьетнама. Другой страной, оказавшейся в выгодном положении в ходе торговой войны, является Мексика. За первую половину 2019 года она значительно увеличила количество поставок в США, становясь ее главным торговым партнером. В основном Мексика поставляет в Америку детали для автомобилей, при этом данная страна еще увеличила экспорт в КНР, поставляя туда сельхозпродукцию и моторные транспортные средства. Торговая война пока что хорошо сказывается на экономике Чили. Данная страна стала больше поставлять товаров в КНР (в основном это медная руда и соевые бобы), что положительно отразилось на торговом балансе и привело к росту ВВП. Из торговой войны между США и КНР извлекают выгоду и другие страны: Канада (наращивает торговлю с Америкой и поставляет сельхозпродукцию Китаю), Австралия (поставляет в Китай различные вина), Бразилия (главный поставщик сои в КНР), Аргентина (поставка сельхозпродукции в Китай) [6].

Так как Китай – мировой лидер в производстве свинины, то она нуждается в крупных поставках соевых бобов, основным поставщиком которых был США. В поисках альтернативных поставщиков сои КНР обратилась к России. За прошлый год импорт данного продукта увеличился на 65%, и ожидается дальнейший рост поставок (в июле 2019 года Китай разрешил поставки соевых бобов из всех российских регионов, отменив регионализацию). Также (по данным Федеральной таможенной службы) российский экспорт в Китай увеличился на 44% по сравнению с предыдущим годом [7, 8]. Часть аналитиков считает, что рынок КНР в ближайшее время будет серьезно увеличиваться за счет замещения угля, что открывает хорошую возможность для наших поставок. Кроме того, КНР начала использовать путь для поставки товаров, который проходит через территорию Российской Федерации и Северный морской путь [9, 10]. Но США, ища альтернативные рынки сбыта продукции, стали больше поставлять товаров (в том числе и топливо) на территорию ЕС, что сказалось на ценах российского топлива на этой территории. Андрей Островский (доктор экономических наук, профессор и заместитель директора Института Дальнего Востока РАН) заявил, что в этой торговой войне особой выгоды для России нет, ведь КНР и США, обладающие равной долей мирового ВВП (20%) просто борются друг с другом, Россия и Китай от этого ничего не выиграют, а американцы проиграют. Чем больше по времени идет торговая война, тем сильнее ослабевают экономики КНР и США. Эта ситуация может привести к падению мирового спроса на энергоресурсы и энергоносители и к снижению цен на сырье (нефть), что приведет к ухудшению положения многих экспортных компаний России (упадут их доходы, за этим последует уменьшение рабочих мест или заработной платы). В дальнейшем все это возможно выльется в девальвацию рубля, рост инфляции и падение темпов роста экономики РФ. Вот как Д. Абзалов (президент Центра стратегических

коммуникаций) прокомментировал выгодность торговой войны между КНР и США: он сказал, что кризис нанесет вред и Китаю, и Америке, потому что в США скоро пройдут президентские выборы, а КНР физически нельзя допустить понижение темпов роста на пять процентов и более. Кроме того, он добавил, что жестокое и продолжительное противостояние Российской Федерации невыгодно, но краткосрочная борьба за господство в мировой экономике между США и КНР, которое будет продолжаться до президентских выборов США и будет происходить не только в экономической сфере, РФ выгодно [2].

По мнению ряда аналитиков, если отношения между Китаем и США превратятся в полноценное затяжное противостояние с полным блокированием товарооборота, то это может серьезно отразиться на ценах в США и на спросе на сырье, так как Америка и КНР – главные покупатели нефти в мире. Также курс доллара может упасть, что повлечет за собой кризис в Америке, который перерастет в мировой финансовый кризис, затрагивающий все страны (в том числе и Россию) [4].

Комментарии экспертов:

- Владимир Тихомиров (главный экономист BCS Global Markets) считает, что экономика России способна выдержать внешние шоки, но ее темпы роста низкие, поэтому большая продолжительность конфликта приведет экономику в состояние стагнации или даже неглубокой рецессии и уже с июля сырьевой экспорт может упасть и ближе к зиме это отразится на темпах роста экономики;

- Наталия Орлова (главный экономист Альфа-банка) говорит, что несырьевой годовой экспорт России в Китай равный примерно \$12 млрд может немного пострадать в ходе торговой войны, что окажет влияние на возможности диверсификации экспорта. Также она добавила, что очень велик шанс ухудшения отношений Америки и КНР, из-за чего пострадают некоторые индустрии, например, экспортеры пластиковых изделий в КНР еще осенью 2018 года ощутили уменьшение доходов;

- Татьяна Флегонтова (замдиректора Института международной экономики и финансов ВАЭТ) рассказала, они провели исследование, по которому в среднесрочном периоде для экономической сферы России негативных эффектов не будет и благодаря перераспределению торговых потоков ежегодно ВВП России будет расти на 0,01%, а экономика остального мира, скорее всего, потеряет 0,12% возможного роста. Более того, она сказала, что главным риском для всех государств является подобного рода односторонние меры, приводящие к увеличению неопределенности в экономической сфере. Рынки реагируют моментально и не в лучшую сторону: изменяются индексы, стоимость акций. По индексу, отображающему неопределенность в мировой экономике заметно, как неопределенность увеличивается в моменты важных этапов действий между США и КНР. Только система ВТО должна сдерживать потери в экономике, и повышение эффективности данной системы поможет достичь того, что риски торговых войн будут снижены [4].

Единственный способ избежать этого мирового кризиса – это окончательное перемирие между КНР и США в ближайшие 1-1,5 года. Ряд экспертов считает, что это должно произойти до президентских выборов в США. [5] Дональд Трамп может решиться перед выборами подписать сделку с китайским правительством, которая позволит больше продавать на территории КНР таких продуктов (создающихся в важных штатах для переизбрания), как сельхозпродукция, медицинская техника и углеводороды.

Литература

1. РИА НОВОСТИ, статья «Торговая война США и Китая», 13 мая 2019 г.
2. Деловая газета «ВЗГЛЯД», статья «Чем выгодна России торговая война США и Китая», 14 мая 2019 г.
3. LENTA.RU, статья «Взаимная вражда», 19 августа 2019 г.
4. Газета «Ведомости», статья «Чем торговая война США и Китая угрожает России. Мнение экспертов», 14 мая 2019 г.
5. РИА НОВОСТИ, статья «Эксперты рассказали о последствиях торговой войны между США и Китаем», 6 августа 2019 г.
6. «Вести. Экономика», статья «Кому выгодна торговая война США и Китая: 10 стран», 26 августа 2019 г.
7. Шарипов Ф.Ф., Тимофеев О.А. Инфраструктурный подход как инновационный метод развития территорий РФ // «Вестник университета». 2016. № 3. С. 177-182.
8. Шарипов Ф.Ф., Садков А.В. Создание территорий опережающего развития как инструмент привлечения инвестиций в производственную инфраструктуру регионов Российской Федерации // Вестник университета. 2016. № 4. С. 107-113.
9. Шарипов Ф.Ф. Равилова Р.Ш. Основные тенденции привлечения инвестиций в развитие территорий РФ // Путеводитель предпринимателя. 2016. № 29. С. 277-285. Издательство Агентство печати «Наука и образование».
10. Шарипов Ф.Ф., Родионов А.Н., Гэ Чженьлинь. Сотрудничество в сфере инновационных бизнес-проектов между Россией и Китаем на базе бизнес-площадок китайских вузов // Вестник университета. 2017. № 11. С. 51-55.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Информация о конференции</i>	3
---------------------------------------	---

РАЗДЕЛ 1. ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

Клейнер Г.Б. Институты интеллектуальной экономики	4
Нуреев Р.М. Домашние хозяйства постсоветской России (институциональный анализ): 20 лет спустя	7
Рязанова Г.Н. Экономическая наука и классическая философия: взгляд на экономические институты	22
Сазанова С.Л. Вызовы метамодерна и их влияние на современную экономическую науку	27
Тимофеев О.А., Шарипов Ф.Ф. Институты черной металлургии КНР	29

РАЗДЕЛ 2. СЕКЦИОННЫЕ ДОКЛАДЫ

Агеева О.А., Корзоватых Ж.М. Проблемы бухгалтерского учета в свете институциональной теории трансакционных издержек	31
Агузарова Л.А., Калоева О.О. Экономический рост как основа повышения уровня благосостояния граждан	35
Азоева О.В. Использование онлайн-курсов в преподавании экономической теории в вузе (методика, проблемы, перспективы)	38
Алесинская Т.В., Арутюнова Д.В. Институциональная экономика и проблемы управления бизнес-образованием в вузе	42
Ахмаева Л.Г. Организационная культура как фактор развития инновационной деятельности организации	46
Vazhenov S.V., Vazhenova E.Y. The possibilities of using blockchain to form the institutional environment of the academic world system	50
Белоновская А.М. Особенности институциональной среды развития малого предпринимательства в России	54
Беляев А.М., Десякина Я.Ю. Перспективы развития цифрового экономического сотрудничества между Россией и Китаем	58
Богданов С.В., Богданова Т.В. Анализ международных коммерческих операций в институциональной среде мирового рынка стали в современном послекризисном периоде экономической рецессии	60
Брижак О.В. Роль институтов развития корпоративного капитала в модернизации российской экономики	65
Брикошина И.С., Кирюхов Н.И. Тайм-менеджмент как фактор эффективности международной компании	70
Будович Ю.И. Материальная ответственность как институт обеспечения результативности инноваций России	73
Бузько И.М., Гуляева Э.Ф. Роль государства в составлении ВВП Российской Федерации	78
Вакула И.Н. Модель проектного управления в системе государственно-частного партнерства	81
Васильева О.А. Роль малого бизнеса в развитии национального бренда РФ	83
Гаврилова Н.Г. Применение оценки института права собственности во внешнеэкономической деятельности Нигерии	89

Гаврилова Т.М. Опыт преподавания «институциональной экономики»	92
Григорян Г.Р. Институциональные влияния санкций на экономику развивающейся страны.....	95
Гуляева Э.Ф. Особенности практических аспектов проявления рыночной власти на товарных рынках в современной России	98
Дегтярёва В.В., Астахов А.М. Институциональная среда для развития малого бизнеса в условиях цифровизации российской экономики	101
Дементьев В.В. Хозяйственный порядок и экономическая власть	103
Дериглазова А.И. Значение этических институтов для проведения внешнеторговых операций восточноафриканских предприятий	107
Долгополов Д.В. Проблемы осуществления межинституционального взаимодействия в особых экономических зонах России	111
Донцова О.И. Технический прогресс как основной фактор долгосрочного устойчивого роста национальной экономики	115
Ерзнкян Б.А. Институты и их носители: как они соотносятся друг с другом?..	119
Ерзнкян Б.А., Магомедов Р.Ш. Проблема институционализации интересов государства и бизнеса в отечественной практике разработки государственных программ.....	123
Ефименко С.В. Влияние институтов по поддержанию конкуренции на деятельность многонациональных предприятий ЮАР	127
Захарова А.В., Чернов С.Б. Институциональные аспекты налогообложения в системе управления национальной экономикой	132
Звягин Л.С. Институциональный подход к предпринимательской деятельности как важный аспект социально-экономического развития общества	136
Зозуля А.В., Зозуля П.В. Современные тенденции развития системы проектного управления	140
Казанцева Н.В. Институциональные аспекты управления имуществом в крупных городах.....	144
Калиниченко Л.Н. Институциональные подходы к кластерной организации экономической деятельности в странах Африки	146
Карп М.В., Бурмистрова Л.А. Ключевые нововведения особенностей применения трансфертного ценообразования	150
Кафиятуллина Ю.Н., Никитина А.Л. Институциональные аспекты развития критически важных технологий.....	155
Кирпичева М.А. Проблемы и приоритетные направления развития маркетинга в российской сфере образования.....	157
Ксенофонтов А.А. О возможности применения информационно-аналитической системы «Налоги РФ» в образовательном процессе	160
Кузина Г.П., Тимошенко А.В., Шершнева К.В. Государственно-частное партнерство как эффективный инструмент корпоративной социальной ответственности в области малого и среднего бизнеса	166
Куклин А.В., Полевщикова М.Н. К вопросу об институционализации элементов теневой экономики на рынке труда в России	169
Лебедев К.Н. Формирование института персональной ответственности за результаты инновационного развития	174
Левина Л.Ф. Проблемы учета внешних экстерналий в российской экономической политике	178
Майбурд Е.М. Джон Стюарт Милль и загадочный закон Ж.-Б. Сэя	180
Максимов Д.К., Ларин К.Е., Мунгалов Д.А. Экономические проблемы при реализации проекта нового шелкового пути	187

Матвеев Г.С. Институциональные аспекты формирования адаптационного механизма управления промышленной организацией	190
Матковская Я.С., Шаховская Л.С. Развитие институциональной теории коммерциализации инноваций в условиях цифровой экономики	193
Морозова И.М. Об институциональной роли нормативно-ценностных систем в экономике.....	197
Никонова А.А. Совершенствование институциональной поддержки высоких технологий как реализация закона необходимого разнообразия в экономической системе	201
Опанасенко П.И., Быковская Е.Н. Цифровая экономика и новая институциональная реальность.....	208
Орлова В.Г., Качалов Р.М. Формирование институтов развития производственной подсистемы портово-промышленных комплексов	210
Павлов Э.Л. Концепция корпоративной социальной ответственности в рамках институциональной экономики.....	214
Палаш С.В. Формирование институциональной среды промышленной политики Российской Федерации	216
Пивоварова О.В. Институт публичной ответственности как необходимое условие эффективного управления государственной собственностью в регионе	222
Полякова В.В. Риски институциональных инвесторов в России	226
Родионов А.Н., Мырин В.А. Перспективы сопряжения транспортной системы Уральского региона и нового Шёлкового пути.....	228
Рыбина М.Н., Исаенко В.О. Актуализация междисциплинарного подхода к высшему образованию	231
Самосудов М.В. Формализация воздействия институциональной среды в комплексной модели социальной системы, функционирующей в активной среде для целей формирования цифрового двойника.....	235
Самохин Н.И. Демографические достижения российской экономики	240
Сапунцов А.Л. Институт уголовного преследования индейцев в квазигосударственной колониальной политике компании Гудзонова залива.....	244
Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Коллективные действия, регулируемые самовыполняющимся контрактом: повышение эффективности при структурировании коллектива	249
Солнцева О.Г., Ганусич К.В. Формирование маркетинговой концепции предприятий ресторанно-гостиничного бизнеса	251
Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Технологическая обусловленность институциональных форм внешнеэкономической политики ведущих стран мира в XIX – начале XXI вв.	256
Топунова И.Р., Королева Н.Ш. Об использовании межпредметного подхода при преподавании курса институциональной экономики	259
Трифонов П.В. Цифровизация операционной деятельности предприятий энергетической отрасли экономики (на примере британского опыта)	264
Фогель Д.В. Институциональные основы допуска иностранных компаний к участию в проведении государственных закупок в Африке.....	268
Цикин А.М. Проблемы выбора вектора социально-экономического развития России	271

Шарафуллина Р.Р. Влияние институционального потенциала на эффективное управление	275
Щербаков А.П. Институциональный анализ управленческих технологий блокчейна	279
Ядгаров Я.С. Ордокстии исследовательской парадигмы раннего неоклассицизма до новаций раннего институционализма: сравнительный аспект	284
Ntege E.G. Institutional economics perspectives in Africa	287

РАЗДЕЛ 3. ДОКЛАДЫ УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ КРУГЛЫХ СТОЛОВ РОССИЯ – КИТАЙ

Brikoshina I., Yang Liu. Pension accumulations and their role in the financial institute of infrastructure projects	291
Guseva M.N., Gan Jun. Banking services marketing features	293
Дегтярёва В.В., He Tao, Хэ Тао. Проблемы и перспективы инновационного развития отрасли металлоторговли Российской Федерации	297
Dyakonova M., Zhong Hongtao. Economic cooperation of Russia, China, Afghanistan	300
Камчатова Е.Ю., Се Лу. Анализ прогрессивных технологий добычи ресурсов в энергетике	302
Ковалева И.А., Ян Ган. Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоспособности компании на международном рынке	304
Krotenko T., Zhu Jiebin. On choosing a strategy for continuing education	306
Cousina G.P., Zhou Yuan. Problems of digital transformations of Russian enterprises	309
Kukanova N., Xu Chao. New university model	311
Кулясова Е.В., Тань Сяобин. Роль отраслевых институтов развития при цифровой трансформации химической промышленности	313
Максимов Дж., Zou Jiayong. State-private partnership mechanism	316
Rodionov A., Mei Suyi. Public-private partnership in Russia and China	318
Ryazanova G.N., Liu Jianhong. Increasing labor productivity as a key economic growth factor	319
Sazanova S.L., Fan Zhibin. The role of knowledge in the development of economies of the West and East	321
Timofeev O.A., Li Weilin. Industry 4.0 in China	323
Halimon E.A., Xie Aiping. Russian education: potential and prospects	325

РАЗДЕЛ 4. ДОКЛАДЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Акугинова А-Д. В., Кузнецова А.В. Противодействие оппортунистическому поведению на рынке электроэнергии	328
Ахмедов А.М. Об управлении хозяйственной деятельностью на основе сбалансированных показателей	330
Багаева К.И., Зинченко Е.А. Антикризисное управление персоналом	334
Бахолдина М.И., Галкина Е.С. Социальное неравенство и государственная политика доходов в России	336
Белов К.С., Малюгин А.С. Пределы и возможности развития торгово-экономических отношений России и стран БРИКС	341

Бороздина Д.А., Синюков И.В. Возможность снижения дифференциации доходов в России путем введения прогрессивного подоходного налога	344
Василик И., Чачуа Т. Влияние современных демографических проблем на экономику РФ	349
Васильченко Г.Н. Промышленные кластеры в современной экономике	353
Галлямова В.М., Еремина Т.Н. Возможности применения институционального менеджмента в цифровой экономике	355
Гордусенко А.С., Гордусенко Ю.С. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России	359
Громыко Е.О. Влияние налоговых, таможенно-тарифных и макроэкономических факторов на показатели экономической эффективности предприятий нефтеперерабатывающей отрасли	362
Гусева К.А. Военно-промышленный комплекс как особый элемент экономики России.....	366
Дегтярев М.А., Рязанова Г.Н., Королева Н.Ш. Институционализм как способ организации общественной жизни.....	371
Дедякина Я.Ю. Развитие цифровой экономики в мире: перспективы развития цифрового экономического сотрудничества между Россией и Китаем	374
Золотова В.Д. Институциональные аспекты развития современного российского образования	376
Казанцева Н.А. Современные тенденции в развитии инноваций в финансовой сфере	379
Коровкина А.Д., Чеботарев А.Р. Причины появления монополий и способы преодоления монопольной власти.....	382
Курьянова Е.Д., Исаева Д.А., Роденко И.В., Заботина А.А. Проблемы экономик стран «третьего мира»: экономические и институциональные аспекты.....	386
Мазарская Е.Е. Институциональные трансформации и экологическая безопасность.....	390
Максимов Д.К., Ларин К.Е., Мунгалов Д.А. Экономические проблемы при реализации проекта нового Шелкового пути	393
Морозова Д.М. Институциональные ловушки в российской экономике	396
Навражных А.Ю. Инвестиционная активность и динамика инвестиций в России в XXI в.	400
Некрасова М.В. Лизинг – сервисная модель управления в современной экономике	404
Ожогова И.А., Соколова А.М. История бартерной системы.....	407
Киселёва Е.И., Сагалакова А.В. Формирование потребительского спроса и роль институциональных факторов.....	411
Салимова Р.А., Никишина А.В. Проблема роста трансакционных издержек с развитием экономики.....	415
Сичкар И.П., Тузова А.В. Безработица с точки зрения институциональной экономики	419
Смотрова А.С. Институциональные новации в период правления Петра I.....	423
Третьяков Г.М. Великая депрессия, причины и последствия	427
Ульзутуева В.Д. Исследование рынка криптовалют на наличие финансового пузыря.....	431
Шмельков Д.Д. Торговая война между США и Китаем и ее влияние на экономику России	434

Материал издается в авторской редакции.
Ответственность за сведения, представленные в издании, несут авторы статей.

Научное издание

МАТЕРИАЛЫ

VI Международной научной конференции
«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА:
РАЗВИТИЕ, ПРЕПОДАВАНИЕ, ПРИЛОЖЕНИЯ»
14-15 ноября 2019 г.

Ответственный за выпуск, оформление *А.Н. Пантелеева*

Проверка макета *А.Н. Панкова*

Дизайн обложки *А.А. Николаева*

Компьютерная верстка и техническое редактирование *И.В. Кутумова*

Тематический план изданий научной литературы ГУУ 2020-2021 уч. г.

Подп. в печ. 30.04.2021.

Формат 60x90/16.

Объем 27,75 п.л.

Бумага офисная.

Печать цифровая.

Гарнитура Arial.

Уч.-изд. л. 32,5.

Изд. № 237/2020_21.

Тираж 500 экз. (1-й завод 50 экз.)

Заказ № 432.

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

Издательский дом ФГБОУ ВО ГУУ

109542, Москва, Рязанский проспект, 99, учебный корпус, ауд. 106

Тел./факс: (495) 377-97-44

e-mail: id@guu.ru, roguu115@gmail.com

www.id.guu.ru, www.guu.ru